ROBERT GREENE

365 LOIS

Une année pour percer les secrets de la nature humaine



PAR L'AUTEUR DE

POWER

2 MILLIONS DE LECTEURS CONQUIS

ALISIO

De Robert Greene, aux éditions Alisio
La 50e loi, 2021
Les lois de la nature humaine, 2019
L'art de la séduction, 2019
Stratégie, les 33 loi de la guerre, 2018
Atteindre l'excellence, 2014
Power, les 48 lois du pouvoir, 2014

Grand amoureux d'histoire, de littérature et de la France en particulier, **Robert Greene** parle plusieurs langues couramment (dont le français). Diplômé de Berkeley, Californie, en lettres classiques, il est l'auteur de nombreux best-sellers. Sa communauté sur Twitter dépasse les 165 000 abonnés.

Des extraits, des vidéos, des interviews de Robert Greene sur son site powerseductionandwar.com

Titre original : *The Daily Laws*

Publié pour la première fois aux États-Unis par Viking, New York
Pour les reprises de traduction :
Power - les 48 lois du pouvoir © 2009, Myra et Lakshmi Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.
Atteindre l'excellence © 2014, Alain et Lakshmi Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.
Stratégie - les 33 lois de la guerre © 2018, Alain et Lakshmi Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.
L'art de la séduction © 2019, Myra et Alain Bories, Alisio, pour la traduction en langue française.

Adaptation de traduction et suivi éditorial : Pauline Contant
Relecture-correction : Emma Pavan
Couverture : Caroline Gioux

Alisio est une marque des éditions Leduc.

Rendez-vous en fin d'ouvrage pour en savoir plus sur les éditions Alisio



ROBERT GREENE

365 LOIS

ALISIO

S o m m a i r e

Préface

Depuis notre avènement en tant qu'espèce, notre survie et notre succès, à nous êtres humains, dépendent du lien que nous entretenons avec la réalité. Nos ancêtres ont dû acquérir une sensibilité particulière vis-à-vis de leur environnement. Il était vital de percevoir les variations météorologiques, d'anticiper la présence des prédateurs et d'identifier les réserves de nourriture. Ils devaient être sur le qui-vive, et penser constamment à ce que leur environnement particulier leur révélait.

Dans un contexte aussi tendu, où une seconde d'inattention était synonyme de mort, le cerveau humain s'est mué en un instrument capable non seulement de détecter les dangers, mais aussi de dompter un environnement dangereux.

Quand nos ancêtres commencèrent à se replier sur eux-mêmes et à céder aux fantasmes, la réalité se retourna contre eux.

Aujourd'hui, notre cerveau n'a pas changé, il sert toujours le même objectif qu'il y a des centaines de milliers d'années. Nous contrôlons mieux notre environnement, et les dangers se sont faits beaucoup plus subtils — ils émanent des gens (et non plus des léopards), de leur psychologie complexe, et des jeux politiques et sociaux auxquels nous devons nous prêter. De fait, nos esprits sont de moins en moins sensibles à notre environnement ; nous nous replions sur nous-mêmes, nous cédons à nos fantasmes. Nous devenons naïfs.

Notre culture, qui plus est, tend à nous gaver d'idées fausses ; elle nous porte à fantasmer le monde et la nature humaine, nous ne les voyons pas pour ce qu'ils sont. Nous prenons tout ceci pour argent comptant et agissons à l'aune de ces perceptions erronées jusqu'à ce que notre environnement et la réalité nous punissent, nous qui avons adopté une conduite irrationnelle. Notre vie n'est pas en jeu, mais nos carrières et nos relations en pâtissent. Nous blâmons les autres alors qu'en réalité le problème est en nous, découlant de notre naïveté et des fantasmes dont nous nous sommes nourris, qui nous orientent sans que nous en soyons conscients.

Voici quelques idées fausses susceptibles de nous égarer. Par exemple, lorsqu'il s'agit de nos carrières, nous pensons que l'école que nous avons fréquentée, que les gens que nous connaissons, que nos relations sont les clés de nos futurs succès. Nous pensons que les erreurs, les échecs ou les conflits, quels qu'ils soient, doivent être évités à tout prix, et que nous devons nous empresser de gagner de l'argent, de susciter l'attention et de gravir les échelons jusqu'au sommet. Nous nous imaginons que le travail est une partie de plaisir, que l'ennui est à proscrire, et que nous devons emprunter des raccourcis pour bien faire les choses. Nous nous imaginons que la créativité est un don inné. Nous nous imaginons que nous sommes tous égaux, et que le concept de hiérarchie appartient au passé.

Nous agissons en croyant que la plupart de nos amis et de nos collègues nous apprécient et veulent ce qu'il y a de mieux pour nous. Nous pensons que nous pouvons avoir confiance en ceux qui ont tendance à mal se comporter dès lors qu'ils se sont amendés, que les gens pétris de convictions et les indignés disent certainement la vérité, et que ceux qui détiennent le pouvoir — dont nos supérieurs — sont sûrs d'eux. Nous ne nous imaginons pas que les personnes gentilles et obligeantes cachent une nature sombre et sournoise. Nous pensons que celles qui défendent des idées progressistes sont vertueuses par essence, et que notre entourage éprouvera de la reconnaissance si nous leur rendons service.

En ce qui nous concerne, nous pensons que l'honnêteté est primordiale, et qu'il est important de dire aux autres ce que nous pensons réellement. Nous avons le sentiment qu'il est bon de mettre en valeur nos qualités — notre intelligence, notre zèle, etc. Lorsque nous subissons des revers, nous nous disons que nous sommes simplement victimes des circonstances et en aucun cas responsables. Bien sûr, nous sommes conscients que certaines personnes sont narcissiques, agressives, envieuses, mégalomanes et manipulatrices, mais nous croyons que ce sont des brebis galeuses, et que nous ne partageons en rien leurs travers.

Le plus souvent, nous sommes très jeunes, encore pleins d'illusions, quand nous entrons dans le monde du travail, et la réalité nous explose alors au visage. Nous découvrons que l'ego de certaines personnes est fragile, qu'elles sont retorses, contrairement à l'image qu'elles renvoient. Nous sommes surpris par leur indifférence et par leurs petites trahisons. En étant nous-mêmes, en disant ce que nous pensons, nous pouvons nous attirer toutes sortes d'ennuis. Nous finissons par réaliser que le monde du travail

est un monde éminemment politique, terrain semé d’embûches auquel personne ne nous a préparés.

Certaines décisions professionnelles, motivées par le besoin d’argent et d’attention, nous mènent à l’épuisement émotionnel, à des désillusions et à des impasses. En échouant à être honnêtes vis-à-vis de nous-mêmes, en faisant abstraction de nos défauts et de nos faiblesses, nous nous retrouvons enfermés dans des schémas comportementaux incontrôlables. Au fil des années, tandis que s’enchaînent malentendus, faux pas et décisions arbitraires, notre amertume et notre confusion grandissent. Nous sommes abîmés.

Les Daily Laws, ou « lois quotidiennes », visent à inverser ces schémas toxiques et à vous reconnecter à la réalité. Ces lois ciblent les illusions dont vous êtes imprégnés et cherchent à accorder votre esprit aux caractéristiques typiques de la nature humaine, ainsi qu’à la façon dont notre cerveau fonctionne réellement.

Leur but est de vous transformer en un **réaliste radical**. Ainsi, quand vous aurez refermé ce livre, vous pourrez continuer, seul, à observer le monde et à percevoir les dangers et les opportunités qui vous environnent. Cet ouvrage se fonde sur vingt-cinq années de recherches axées sur le pouvoir, la persuasion, la stratégie, la maîtrise et la nature humaine ; il est la quintessence des leçons disséminées à travers mes livres.

Entre **janvier et mars**, vous apprendrez à vous débarrasser des **voix extérieures** qui vous soufflent quelle carrière suivre ; vous apprendrez à vous connecter à votre voix propre, à votre unicité, au but de votre existence, à votre vocation. Une fois cette connexion faite, **suivra un guide** pour tous vos choix de carrière futurs. Au fil des pages, vous découvrirez que ce ne sont ni l’éducation ni l’argent qui comptent, mais votre persévérance et l’intensité de votre désir d’apprendre. Souvent, les échecs que nous essuyons, les erreurs que nous commettons et les conflits que nous vivons sont le meilleur enseignement qui soit ; de cet enseignement découlent la vraie créativité et la maîtrise.

Entre avril et juin, vous apprendrez à voir la nature politique du monde du travail, et combien il est dangereux de **prendre les apparences pour des réalités**. Ces **entrées** vous aideront à reconnaître les individus toxiques avant qu’ils ne vous entraînent dans leur maelström émotionnel et vous apprendront à déjouer les plans des grands manipulateurs qui vous entourent.

Entre juillet et septembre, vous découvrirez comment persuader et influencer les autres véritablement — il ne s'agit pas d'être égocentrique, ni de dire ce que vous pensez vraiment, mais de vous plonger dans l'état d'esprit des autres et de faire appel à leur intérêt personnel. Vous apprendrez à devenir un fin stratège, capable de défendre les causes qui vous tiennent à cœur et de réaliser vos objectifs.

Entre octobre et décembre, vous vous immergerez dans les motivations fondamentales qui régissent le comportement humain, dont le vôtre. En vous forçant à réfléchir à qui vous êtes, en prenant conscience de vos défauts, non seulement vous gagnerez en empathie et accepterez mieux les autres, mais vous aurez la possibilité de modifier vos propres schémas négatifs. Vous découvrirez qu'en vous confrontant à la peur de la mort, vous serez à même de vous ouvrir à l'incroyable nature de la vie, et vous apprécierez le temps qu'il vous reste à consacrer à sa beauté.

Les différentes entrées constituant ***Les Daily Laws*** sont extraites de cinq de mes livres, et d'un ouvrage sur lequel je travaille en ce moment, *La loi du Sublime*, qui se compose **d'interviews et de discussions/de conférences auxquelles j'ai pu participer au fil des années, ainsi que d'articles en ligne que j'ai eu l'occasion d'écrire**. Chaque **entrée** s'accompagne des références — titre et chapitre — du livre dont il est extrait, afin que vous puissiez approfondir votre étude. Chaque mois correspond à un titre spécifique et à un sous-thème, et est introduit par un court texte. Ces textes relient les idées parcourant mes livres à mes propres expériences vécues, aux épreuves que j'ai traversées, et aux leçons que j'ai pu en tirer.

Il est possible de piocher çà et là tel ou tel point dans ce livre, de le feuilleter au gré de vos envies, d'accorder les solutions qu'il dispense aux problèmes que vous affrontez à un moment donné. Mais je vous conseille de lire ***Les Daily Laws*** du début à la fin, **et de l'ouvrir à la date du jour où il vous sera tombé entre les mains**. Ainsi, vous vous immergerez dans chacun des sujets que ce livre explore. Ces sujets infiltreront votre esprit et vous prendrez l'habitude de voir le monde tel qu'il est. Pour ce faire, je vous recommande de prendre des notes, aussi souvent que vous le pourrez, et de relier ces différentes **entrées** à des expériences — passées et présentes — que vous avez vécues. Encore mieux : mettez ces idées en pratique puis prenez l'habitude de réfléchir aux expériences concrètes qui en découleront.

Enfin, voyez ***Les Daily Laws*** comme un *bildungsroman*. Le *bildungsroman*, mot allemand signifiant « roman de formation », ou « roman d'apprentissage », est un genre littéraire apparu au cours du XVIII[e] siècle. Dans ces histoires, les protagonistes, souvent très jeunes, se lancent dans la vie, la tête farcie de concepts naïfs. L'auteur les embarque dans un monde sillonné d'antagonistes, bandits, voyous et imbéciles. Au contact de la réalité, les protagonistes apprennent progressivement à se débarrasser de leurs illusions. Ils découvrent alors que la réalité est bien plus intéressante, bien plus riche que tous les fantasmes qu'ils nourrissaient auparavant. Ils en ressortent instruits et grandis, leur sagesse dépassant celle des gens de leur âge.

Les Daily Laws vous entraîneront, vous qui êtes le personnage principal de votre propre histoire, dans un monde fourmillant d'individus toxiques. Ces lois vous aideront à vous délester de vos illusions et vous endurciront en vue des batailles qui vous attendent. C'est en pleine lumière que vous trouverez du réconfort et du plaisir auprès de votre entourage, dans le vrai monde.

« On ne reçoit pas la sagesse, il faut la découvrir soi-même après un trajet que personne ne peut faire pour nous, ne peut nous épargner, car elle est un point de vue sur les choses. Les vies que vous admirez, les attitudes que vous trouvez nobles n'ont pas été disposées par le père de famille ou par le précepteur, elles ont été précédées de débuts bien différents, ayant été influencées par ce qui régnait autour d'elles de mal ou de banalité. Elles représentent un combat et une victoire. »

— MARCEL PROUST

J a n v i e r

L’œuvre de votre vie

SEMER LES GRAINES DE LA MAÎTRISE

Chaque homme est unique de naissance. Cette unicité est génétiquement inscrite dans notre ADN. Tout homme est un phénomène unique dans l’univers : son clone génétique n’a jamais existé avant et ne se retrouvera plus jamais. Pour chacun de nous, cette unicité s’exprime d’abord, pendant l’enfance, à travers certaines inclinations primales. Il y a en nous des forces d’origine profonde que l’on ne saurait expliquer consciemment par des mots. Elles nous poussent à faire certaines expériences et à nous écarter des sentiers battus. Comme ces forces nous conduisent çà et là, elles influencent le développement de notre esprit de façon très particulière. Autrement dit, une graine est semée à notre naissance, elle constitue notre unicité. Elle aspire à croître, à se transformer et à épanouir tout son potentiel. Elle est dotée d’une énergie naturelle bien affirmée. L’œuvre de notre vie consiste à laisser cette graine devenir fleur, pour exprimer notre unicité à travers notre travail. Nous avons une destinée à réaliser. Plus nous percevons et entretenons avec vigueur cette perception – cette force, cet appel, etc. –, meilleures sont nos chances d’accomplir l’œuvre de notre vie et de parvenir à la maîtrise. Le mois de janvier vous permettra de découvrir et de poursuivre l’œuvre de votre vie, votre objectif, et ce que vous êtes censé accomplir ici-bas.

J’ai su très jeune, peut-être dès l’âge de 8 ans, que je voulais écrire. Les livres et les mots me passionnaient. J’ai d’abord pensé devenir romancier, mais après avoir obtenu mon diplôme, il fallait que je gagne ma vie, et j’ai

réalisé que cet objectif était irréaliste. Je vivais à New York à l'époque, et j'ai opté pour le journalisme. Un jour, alors que je travaillais depuis plusieurs années en tant que journaliste et rédacteur, un homme qui venait de publier un de mes articles dans son magazine m'a invité à déjeuner. Il en était à son troisième martini, qu'il a bu cul sec avant de me donner la raison pour laquelle il m'avait proposé ce déjeuner : « Vous devriez envisager de changer de métier, m'a-t-il dit. Vous n'avez rien d'un journaliste. Votre travail est trop brouillon, contestataire, votre style trop bizarre. Vos idées échappent au lecteur lambda. Faites une école de droit, Robert. Ou une école de commerce. Arrêtez les frais. »

J'ai eu l'impression qu'on venait de m'asséner un coup de poing dans l'estomac. Puis, au cours des mois qui ont suivi, j'ai compris quelque chose à mon sujet. Cette carrière ne me convenait pas, et mon travail était le reflet de cette profonde incompatibilité. Il fallait que j'arrête le journalisme. Cette prise de conscience a déclenché une période d'errance. J'ai voyagé à travers l'Europe. J'ai enchaîné les petits boulots. J'ai travaillé dans le bâtiment en Grèce, enseigné l'anglais à Barcelone, travaillé en tant que réceptionniste à Paris, en tant que guide à Dublin, j'ai été engagé comme stagiaire au sein d'une société de production spécialisée dans les documentaires pour la télévision en Angleterre. Je me suis essayé à l'écriture de romans et de pièces de théâtre. J'ai travaillé dans une agence de détective privé, entre autres. Puis j'ai commencé à travailler dans le cinéma en tant qu'assistant réalisateur et scénariste. Au cours de ces années d'errance, j'ai dû exercer une soixantaine de métiers différents. En 1995, mes parents (Dieu les bénisse) ont commencé à nourrir de sérieuses inquiétudes à mon sujet. J'avais 36 ans, je donnais l'impression d'être perdu, incapable de me poser. Je traversais moi aussi de longues périodes de doute, et même de dépression. Pour autant, je n'étais pas vraiment perdu. Quelque chose en moi me poussait à continuer, quelque chose me guidait.

J'étais un chercheur, un explorateur, j'avais soif d'expériences, et j'écrivais sans arrêt. Cette année-là, alors que je travaillais en Italie, j'ai rencontré un certain Joost Elffers — **un éditeur et illustrateur**. Un jour, alors que nous nous baladions à Venise le long des canaux, Joost me demanda si j'avais une idée de livre en tête.

Soudain, et cela me sembla venir de nulle part, une idée me vint. Je lui répondis que je lisais beaucoup de livres d'Histoire, et que ces récits — sur Jules César, sur les Borgia ou encore sur Louis XIV — ne différaient en

rien de ce dont j’avais été témoin en enchaînant les jobs, bien qu’infiniment moins sanglants. Les gens veulent détenir le pouvoir, mais ils cachent cet appétit. Alors ils maquillent les apparences. Ils manipulent et complotent dans l’ombre tout en portant le masque de la vertu. Je comptais révéler leurs manigances.

Tandis que je lui exposais, sans préparation aucune, la trame de ce qui deviendrait mon premier livre, *Power*, j’ai ressenti un déclic. Un sentiment d’exaltation m’a traversé de part en part. Cela me semblait normal, naturel. C’était le destin. Je vis alors qu’il était enthousiaste, et mon exaltation s’accrut encore. Il me dit qu’il adorait mon idée, et qu’il me financerait le temps que j’écrive la première moitié du livre, et qu’ensuite il tenterait de le faire publier, tout en assurant lui-même le **suivi éditorial, le graphisme et la fabrication** de l’ouvrage. De retour à Los Angeles, je me suis attelé à l’écriture de *Power*. Je savais que c’était la chance de ma vie, ma seule et unique opportunité d’échapper à ces années d’errance. Alors je m’y suis plongé corps et âme. J’y ai consacré toute mon énergie, car je n’avais pas le choix : ce serait un succès, ou ma vie serait un échec. J’y ai consigné toutes les leçons que j’avais apprises en tant qu’auteur et en tant que journaliste, toutes les expériences, bonnes ou mauvaises, acquises au cours de ces années passées à accumuler les emplois, **sous la houlette de patrons odieux**. Les lecteurs ressentirent mon enthousiasme et, à ma grande surprise, le livre fut un énorme succès, bien au-delà de ce que j’avais imaginé.

Je réalise aujourd’hui, vingt-cinq après, que ce quelque chose qui me guidait (et que j’évoquais ci-dessus) était un but, une raison de vivre. C’était comme une voix dans ma tête qui me soufflait : « N’abandonne pas. Continue. Continue. » Cette voix, que j’entendais depuis l’enfance, me menait à l’œuvre de ma vie. Elle m’a permis d’avancer et, étrangement, de garder espoir, et ce à travers les années que j’ai vécues, les expériences que j’ai accumulées, les erreurs que j’ai faites et les obstacles que j’ai bravés.

J’ai écrit bien des livres depuis, et je me consacre toujours à cette œuvre. Comme tout le monde, j’ai besoin d’une raison de vivre, jour après jour. Chacun de mes livres fait partie de ce destin, **comme si c’était écrit**. Cette raison de vivre, qui m’a habité durant toute ma vie et qui m’est apparue il y a vingt-cinq ans m’a permis de traverser des moments difficiles. **Et je pense que tout le monde peut vivre la même chose. Il suffit de le ressentir. Il suffit de le chercher.**

Voici la véritable leçon : il m’aura fallu du temps pour y arriver, après bien des rebondissements. Je pense que cette révélation peut advenir à n’importe quel moment de la vie — à 30 ans ou 40 ans. Reste que ma vie a changé du tout au tout dès lors que j’ai compris quelle était l’œuvre de ma vie.

1ER JANVIER

Découvrir sa vocation

« Chacun tient sa fortune entre ses propres mains, comme le sculpteur la matière brute qu'il cisèlera. Mais il en est de ce type d'activité artistique comme de toutes les autres : nous possédons de façon innée la capacité à les exécuter. La manière de modeler un matériau pour en faire ce que nous voulons doit être apprise et attentivement entretenue. »

— JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Chacun possède une force intérieure qui le guide vers l'œuvre de sa vie – ce que l'on est censé accomplir pendant le temps que l'on a à vivre. Pendant l'enfance, cette force est facile à toucher du doigt. Elle oriente chacun vers des activités et des sujets correspondant à des penchants naturels et attirant une curiosité profonde et primale. Au fil des ans, cette force s'estompe et l'on écoute davantage ses parents et ses amis, tout en subissant l'usure des angoisses quotidiennes. On peut alors se tourmenter d'avoir perdu le lien avec ce que l'on est vraiment et avec ce qui rend chacun unique. La première étape vers la maîtrise est toujours intérieure : apprendre qui l'on est vraiment et renouer le contact avec cette force innée. Une fois ce point éclairci, on trouvera le chemin de carrière qui convient et tout le reste trouvera sa place. Il n'est jamais trop tard pour se lancer dans ce processus.

Loi du jour : La Maîtrise est un processus et découvrir sa vocation en est le point de départ.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

Renouez avec votre obsession d’enfant

À l’âge de 4 ans, Marie Curie (1867-1934), qui découvrirait un jour le radium, entra dans le bureau de son père et fut émerveillée par le contenu d’une vitrine : des instruments de laboratoire destinés à des expériences de physique et de chimie. Elle revint souvent pour observer ces étranges appareils, imaginant toutes sortes d’expériences possibles avec ces éprouvettes et ces instruments de mesure. Plus tard, quand elle pénétra pour la première fois dans un vrai laboratoire et imagina elle-même des expériences, elle fit tout de suite le lien avec son obsession d’enfant : elle sut qu’elle avait trouvé sa vocation.

> **Loi du jour : Il y a une raison pour laquelle cette question vous obsédait lorsque vous étiez enfant. Renouez avec cette obsession.**

Atteindre l’excellence, I : Découvrir sa vocation — L’œuvre de toute une vie

3 JANVIER

La voix

« Afin de retrouver un sens et un intérêt à la vie, il est nécessaire de recouvrer le pouvoir de l'expérience, d'éveiller les voix instinctives qui nous viennent de l'intérieur, et d'être capable de les entendre. »

— ABRAHAM MASLOW

Les mots m'ont envoûté dès l'enfance. Je me rappelle qu'en CM1, l'institutrice écrivit au tableau le mot « charpentier » et nous demanda de trouver autant de mots que possible avec les lettres qui le composaient. « chat », « pente », « carte », etc. Je me souviens d'avoir pensé : « Wow ! Ça veut dire qu'on peut prendre ces lettres et former d'autres mots avec ? » J'étais ensorcelé. Ces enthousiasmes d'enfant sont difficiles à retranscrire. Abraham Maslow parlait de « voix instinctives ». Il avait remarqué que les enfants savent très tôt ce qu'ils aiment et ce qu'ils n'aiment pas. C'est un sentiment humain très puissant. Vous avez entendu ces voix instinctives, vous aussi. Vous détestiez tel type d'activité et goûtiez à tel autre. Vous n'aimiez pas les maths mais les mots vous attiraient. Vous trouviez certains livres passionnants, d'autres vous ennuyaient. Il est important de reconnaître ces inclinations précoces, elles sont le témoin d'un goût intime qui n'a pas encore été entaché par le désir de ceux qui vous entourent. Ces inclinations, vos parents ne vous les ont pas soufflées. Elles ne sont pas superficielles, ni conscientes. Elles sont, au contraire, profondément enfouies, elles sont vôtres, elles sont le reflet de votre chimie particulière.

Loi du jour : Aujourd'hui, faites quelque chose que vous aimiez faire lorsque vous étiez enfant. Tentez de renouer avec ces voix instinctives.

Robert Greene au *Live Talks*, Los Angeles, 11 février 2019

4 JANVIER

C’est déjà en vous

« On dirait que tôt ou tard, quelque chose nous appelle à suivre un chemin particulier. On se remémore parfois ce quelque chose comme un signal entendu dans l’enfance, comme un désir sorti de nulle part, une fascination, un concours de circonstances qui joue le rôle d’une annonce : voilà ce que je dois faire, ce que je dois avoir. Voilà qui je suis. »

— JAMES HILLMAN

À mesure que vous devenez plus sophistiqué, vous perdez un peu le contact avec ces signaux émis par le tréfonds de votre être. Mais votre pouvoir et votre avenir dépendent des liens que vous renouerez avec ce tréfonds et avec vos origines. Creusez vos souvenirs pour y voir la trace de ces inclinations dans vos plus jeunes années. Cherchez-en l’empreinte dans vos réactions viscérales à des choses simples : le désir de reprendre un type d’activité dont vous ne vous êtes jamais lassé ; un thème qui éveille de façon particulière votre curiosité ; un sentiment de pouvoir lié à un acte donné. C’est déjà en vous. Vous n’avez rien à créer : il vous suffit de creuser et de redécouvrir une chose que vous avez enfouie en vous depuis longtemps. Si vous renouez le contact avec ce recoin ultime de votre conscience à n’importe quel âge, une partie de cet attrait primal reviendra à la vie et vous désignera le chemin de ce qui peut devenir en définitive l’œuvre de votre vie.

Loi du jour : Demandez à quelqu’un qui vous connaît depuis l’enfance quels étaient vos intérêts d’alors. Renouez avec ces passions originelles.

Atteindre l’excellence, I : Découvrir sa vocation — L’œuvre de toute une vie

5 JANVIER

Prenez conscience de ce qui vous attire et plongez-vous dedans

L'anthropologue et linguiste contemporain Daniel Everett grandit à la frontière de la Californie et du Mexique, dans une bourgade de cow-boys. Dès son âge le plus tendre, il se sentit attiré par la culture des immigrés mexicains qui l'entouraient. Il en aimait tout – la musique des mots, la cuisine, les coutumes si différentes de celles des Anglo-Saxons. Il se plongea autant qu'il put dans cette langue et cette culture. Cette passion pour l'autre, il la garda toujours : il étudia de nombreuses cultures de par le monde, ainsi que leur impact sur notre évolution.

> **Loi du jour : Il existe un domaine qui a toujours eu votre préférence. Quel est-il ? Aujourd'hui, plongez-vous dedans.**

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

6 JANVIER

Le changement est la règle absolue

Pour gérer les inévitables changements qui surviennent dans votre carrière, il vous faut un état d'esprit particulier : ne vous enchaînez pas à un poste donné ; vous n'êtes nullement tenu de faire preuve de loyauté vis-à-vis d'un employeur : un chemin de carrière n'est pas un ordre religieux. Vous devez tout donner à la réalisation de l'œuvre de votre vie, celle qui vous permettra de vous exprimer en totalité. C'est à vous de l'identifier et d'aller vers elle. Il n'appartient à personne de vous protéger ni de vous aider. Ne dépendez que de vous-même. Le changement est inévitable, surtout à une époque aussi agitée que la nôtre. Du moment que vous ne pouvez compter que sur vous-même, c'est à vous de prévoir les changements qui surviennent dans votre métier. Vous devez adapter l'œuvre de votre vie à ces circonstances nouvelles. Ne vous cramponnez pas aux façons de faire démodées, car vous vous feriez dépasser et cela vous pénaliserait. Soyez souple et toujours prêt à vous adapter. Si un changement s'impose à vous, comme ce fut le cas pour Freddie Roach, il ne faut ni vous fâcher ni vous apitoyer sur vous-même. Roach découvrit d'instinct la façon de remonter sur le ring en comprenant que ce qu'il aimait, ce n'était pas la boxe en soi, mais le sport de compétition et la stratégie. En acceptant cela, il fut capable d'adapter ses inclinations au monde de la boxe. Comme Roach, ne jetez pas aux orties l'expérience ni les compétences que vous avez accumulées, mais découvrez une façon nouvelle de les appliquer. Gardez le regard tourné vers l'avenir et non vers le passé. Il arrive fréquemment que de tels ajustements créatifs conduisent à des sommets plus élevés : l'imprévu vous sort de votre torpeur et vous contraint à réévaluer vos buts.

Loi du jour : Soyez souple, sachez faire évoluer vos envies. Les objectifs et les rêves ne sauraient être rigides. Le changement est la règle absolue.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

L'argent et la réussite

Beaucoup de personnes sont motivées par la quête de l'argent et du statut. Pour ces gens-là, réfléchir à leur vocation serait un énorme gâchis de temps, un concept dépassé. Mais à long terme, cette philosophie donne des résultats illusoires. On connaît tous les effets de « l'hyper-intention » : si on veut dormir, qu'on en a vraiment besoin, on a moins de chance de s'endormir. Si on doit faire le meilleur discours possible devant une assemblée, on angoisse beaucoup et le résultat en souffre. Si on a trop envie de trouver un compagnon ou de se faire un ami, on risque de repousser les gens. Si, au contraire, nous lâchons prise et pensons à autre chose, nous avons plus de chance de nous endormir, de prononcer un discours mémorable ou de charmer autrui. Les choses les plus agréables dans la vie sont le résultat de quelque chose qu'on n'a pas attendu ni directement souhaité. Quand on s'efforce de fabriquer des bons moments, on est généralement déçus. Il en va de même pour les quêtes acharnées après l'argent et la réussite. La plupart des personnes qui ont réussi, qui sont devenues célèbres ou riches, n'étaient pas obsédées par l'argent ou le statut. L'un des meilleurs exemples serait celui de Steve Jobs, qui a amassé une jolie fortune durant sa vie relativement courte. En réalité, les biens matériels ne l'intéressaient pas. Ce qui l'intéressait, c'était inventer de bons designs originaux, et quand il y parvenait, la chance lui souriait.

Loi du jour : Essayez de conserver un sens aigu de votre raison d'être et la réussite suivra naturellement.

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

8 JANVIER

Occupez votre propre créneau

V. S. Ramachandran, pendant son enfance à Madras en Inde à la fin des années 1950, savait qu'il était différent des autres. Il n'était pas attiré par le cricket ni par les autres activités des garçons de son âge ; ce qu'il aimait, c'était la lecture de livres scientifiques. Il se promenait souvent seul sur la plage ; il y admirait la variété incroyable des coquillages qu'on y trouvait. Il se mit à les collectionner et étudia ce sujet en détail. Cela lui donnait un sentiment de puissance : c'était un domaine qu'il possédait pour lui tout seul ; personne dans son école n'en savait autant que lui sur les coquillages. Bientôt, il s'intéressa aux variétés les plus rares, par exemple le xénophore, qui ramasse les coquilles vides pour s'en servir de camouflage. D'une certaine façon, il était lui-même un xénophore, une anomalie. Dans la nature, les anomalies ont souvent leur utilité dans le cadre général de l'évolution : elles permettent l'occupation d'un nouveau biotope, en offrant de meilleures chances de survie. Avec le temps, le jeune Indien s'éloigna des intérêts de son enfance pour découvrir d'autres domaines : les anomalies anatomiques chez l'homme, les phénomènes étranges en chimie, etc. Il fit des études de médecine et devint professeur en psychophysique visuelle à l'université de Californie à San Diego. Il s'intéressa au phénomène des membres fantômes : on observe chez les amputés des douleurs paralysantes d'un membre qu'on leur a coupé. Il entreprit des expériences sur le thème des membres fantômes. Cela le conduisit à faire des découvertes importantes sur le fonctionnement du cerveau, et le moyen de soulager les amputés de ce type de douleur. Il savait à présent qu'il allait consacrer le reste de sa vie à l'étude des pathologies anormales du système nerveux. En quelque sorte, il était revenu à son point de départ, à l'époque où il collectionnait les coquillages les plus rares.

Loi du jour : Embrassez votre étrangeté. Identifiez ce qui fait votre différence. Faites fusionner ces éléments et devenez une anomalie.

Atteindre l’excellence, I : Découvrir sa vocation — L’œuvre de toute une vie

Trouvez l'inspiration chez vos héros

John Coltrane grandit en Caroline du Nord. Il se sentait décalé et bizarre. Il était beaucoup plus sérieux que ses camarades de classe ; il avait des attentes affectives et spirituelles insatisfaites. Il s'orienta vers la musique par jeu, apprit le saxophone et joua dans l'orchestre de son lycée. Quelques années plus tard, il assista à un concert du grand saxophoniste de jazz Charlie « Bird » Parker et sa façon de jouer toucha Coltrane en plein cœur. Parker transmettait grâce à son saxophone quelque chose de primal et de personnel, c'était pour Coltrane comme l'écho d'une voix intérieure et il y vit soudain le moyen d'exprimer sa personnalité et ses aspirations spirituelles. Il se mit à pratiquer cet instrument de façon si intensive qu'en dix ans, il devint l'un des plus grands musiciens de jazz de son époque. Comprenons-nous bien : pour maîtriser un domaine, il faut aimer le sujet et se sentir avec lui des affinités profondes. Votre passion doit transcender le domaine objectif et friser le religieux. Pour Coltrane, ce n'était pas la musique, mais le moyen de donner la parole à des émotions puissantes.

> **Loi du jour : Existe-t-il des personnalités dont l'œuvre vous affecte profondément ? Analysez cette question et prenez-les comme modèles.**

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

10 JANVIER

Acceptez votre étrangeté

« L’acte le plus courageux est toujours de penser par soi-même. »

— COCO CHANEL

Que disons-nous des maîtres, en règle générale ? « Ils sont uniques. » Il n’y avait jamais eu de Steve Jobs avant Steve Jobs. Même chose pour Warren Buffett. Il n’y avait jamais eu d’Albert Einstein avant Albert Einstein. Ils sont uniques. Ils ont accepté leur différence. Cela ne vient pas sans douleur. Prenez mes livres, et plus particulièrement *Power*. Qu’importe que vous le détestiez, ou que vous le trouviez diabolique, je vous garantis qu’il n’a pas son pareil. Les sections, les introductions de paragraphes, les citations sur les côtés, sa configuration — ce livre est le reflet de mon étrangeté. L’éditeur en avait peur. Il aurait voulu quelque chose de plus conventionnel. Et j’ai répondu : « Non. Je sais que je n’ai jamais rien fait publier auparavant, mais c’est ça que je veux, je n’en démordrai pas. » Je suis resté fidèle à mon étrangeté, à ma bizarrerie.

Loi du jour : Restez fidèle à ce qui vous rend bizarre, étrange, singulier, différent. Là est la source de votre pouvoir.

Interview Podcast. *Curious with Josh Peck*. 4 décembre 2018

Qu’est-ce qui vous fait vous sentir vivant ?

Il arrive qu’une inclination devienne évidente grâce à une activité particulière qui confère à la personne le sentiment d’un pouvoir supérieur. Quand elle était petite, Martha Graham était déchirée par son incapacité à se faire comprendre par les autres de façon profonde ; les mots semblaient ne pas suffire. Un jour, elle assista pour la première fois à un spectacle de danse. La première danseuse avait un don pour exprimer par ses mouvements certaines émotions ; c’était une communication viscérale, non verbale. La petite Martha commença bientôt à prendre des cours de danse, et elle y vit immédiatement sa vocation. C’est seulement lorsqu’elle dansait qu’elle se sentait vivante et expressive. Bien plus tard, elle inventa une toute nouvelle forme de danse et révolutionna cet art.

Loi du jour : Aujourd’hui, faites quelque chose qui vous portera au sommet de votre être.

Atteindre l’excellence, I : Découvrir sa vocation — L’œuvre de toute une vie

12 JANVIER

L’obstacle est le chemin

Certaines personnes ne se découvrent pas pendant l’enfance d’inclinations particulières ni de chemins de carrière évidents. Elles sont en revanche douloureusement conscientes de leurs limites. Elles ont du mal dans des domaines que d’autres jugent faciles ou gérables. L’idée de vocation leur est étrangère. Dans certains cas, elles intériorisent les jugements et critiques qui les visent, et finissent par se croire déficientes. Et si elles n’y prennent pas garde, elles ratent leur vie. Nul n’a vu ce destin aussi clairement que Temple Grandin. En 1950, alors qu’elle avait trois ans, elle fut déclarée autiste. Un médecin laissa entendre qu’elle passerait sa vie entière dans des centres spécialisés. Grâce à l’aide de plusieurs orthophonistes, Temple échappa à cette fatalité et put aller à l’école. Elle développa progressivement un intérêt intense pour les animaux et pour l’autisme proprement dit, ce qui l’amena à opter pour une carrière scientifique. Grâce à ses capacités de raisonnement exceptionnelles, elle parvint à faire la lumière sur le phénomène de l’autisme et à l’expliquer, mieux que n’importe qui avant elle. Ainsi, elle se débrouilla pour surmonter tous les obstacles apparemment insurmontables qui s’étaient dressés sur son chemin, et pour découvrir l’œuvre de sa vie, qui lui convenait à la perfection. Lorsque vous vous heurtez à vos propres limites, vous êtes amené à réagir de façon créative. Il est possible, comme ce fut le cas pour Temple Grandin, que cette réponse soit absolument inédite.

Loi du jour : Aujourd’hui, heurtez-vous à l’une de vos limites, à l’un des obstacles se présentant sur votre chemin. Brisez-le, escaladez-le, réfléchissez à la façon dont vous pouvez le contourner. Ne le fuyez pas. Il vous est destiné.

Atteindre l’excellence, I : Découvrir sa vocation — L’œuvre de toute une vie

Maîtrisez les petites choses

Quand on part d'un handicap en guise de talent et d'inclination, voici la stratégie à adopter : ignorer ses propres faiblesses et résister à la tentation de ressembler aux autres. Il faut faire feu de tout bois avec les petites choses dans lesquelles on excelle. Il ne faut pas imaginer pour l'avenir des projets grandioses, mais se concentrer sur l'acquisition de compétences simples et immédiates. On prend confiance en soi, c'est le socle à partir duquel on peut se hisser vers des buts plus élevés. En procédant ainsi pas à pas, on tombe sur l'œuvre de sa vie. On ne découvre pas forcément l'œuvre de sa vie grâce à des inclinations grandioses. Ce peut être à cause d'un handicap obligeant à se concentrer sur le ou les rares domaines envisageables. Il en existe forcément. En travaillant ces compétences-là, on apprend la valeur de la discipline et on reçoit la récompense de ses efforts. Telle la fleur de lotus, la compétence s'épanouit vers l'extérieur, à partir d'un cœur fait de force et de confiance en soi. Il ne faut pas être jaloux de ceux qui semblent bourrés de talents naturels ; ceci est en effet souvent une malédiction, car les personnes qui en sont comblées apprennent rarement la valeur de l'opiniâtreté et de la concentration, et elles le paient plus tard. Cette stratégie s'applique également quand on rencontre des obstacles et des difficultés. Dans ces moments-là, il est en général sage de se rabattre sur les quelques compétences que l'on a et dont on se sert avec aisance, pour reprendre confiance.

Loi du jour : Lorsque vous doutez, concentrez-vous sur les domaines que vous connaissez bien. Puis épanouissez-vous.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

14 JANVIER

Évitez les voies sans issue

« Au centre de votre être, vous avez la réponse ; vous savez qui vous êtes et vous savez ce que vous voulez »

— LAO TSEU

Quand, dans la vie, on tombe sur une voie sans issue, c'est en général que l'on a été attiré dans un domaine pour de mauvaises raisons : l'argent, la célébrité, la reconnaissance, etc. Si on sacrifie tout pour obtenir de l'attention, on ressent un vide intérieur que l'on espère combler avec cet ersatz d'amour que constitue l'adulation du public. Comme le domaine que l'on a choisi ne correspond pas à nos inclinations les plus profondes, on y trouve rarement l'épanouissement recherché. Ceci est douloureux, d'autant plus que l'attention que l'on arrivait à obtenir au début s'estompe. Si notre décision était surtout motivée par le désir d'argent et de confort matériel, c'est en général que l'on a pris sa décision par anxiété, ou pour complaire à ses parents. Ceux-ci sont rassurés quand leur progéniture trouve une situation lucrative, mais ils ont parfois des motivations plus troubles, par exemple un peu de jalousie quand leur enfant jouit de davantage de liberté qu'eux au même âge. Votre stratégie se décompose en deux temps : d'abord, prenez conscience au plus vite que vous avez choisi votre carrière pour de mauvaises raisons, n'attendez pas que votre confiance en vous-même soit émoussée. Ensuite, rebellez-vous vigoureusement contre les forces qui vous ont écarté du droit chemin. Au diable le besoin d'attention et d'approbation : ce sont elles qui vous entraînent sur de fausses pistes. Accueillez votre colère et votre ressentiment contre les forces parentales qui veulent vous imposer une vocation sans attrait. Votre épanouissement bien compris veut que vous choisissiez un chemin indépendamment de vos

parents, et que vous déterminiez votre propre identité. Puisez dans la rébellion votre énergie et votre raison de vivre.

Loi du jour : Si vous vous trouvez sur une voie sans issue, quittez-la sans attendre. Trouvez de l'énergie dans la rébellion.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

15 JANVIER

Laissez votre raison de vivre vous guider

« De même qu'une journée bien employée procure un heureux sommeil, une vie bien remplie nous laisse mourir en paix. »

— LÉONARD DE VINCI

Ce dont le monde moderne manque le plus, c'est de raisons de vivre. Par le passé, les religions s'en chargeaient. Mais la plupart de nos contemporains vivent dans un monde laïc ou athée. Il reste que chacun de nous est unique, et il nous appartient de bâtir notre propre monde. Nous ne saurions nous contenter de réagir aux événements selon un scénario biologique immuable. Personne ne nous indique la direction à suivre et nous ne savons comment organiser ni utiliser notre temps. Nos vies semblent sans but. Nous n'avons peut-être pas conscience de ce vide, mais il nous ronge de toutes sortes de façons. Le sentiment que nous sommes appelés à accomplir quelque chose est la façon la plus positive de nous procurer une raison de vivre. Il s'agit pour chacun de nous d'une quête quasi religieuse. Elle ne doit pas être perçue comme égoïste ni asociale. Elle est en fait liée à une réalité beaucoup plus vaste que nos vies individuelles. Notre évolution en tant qu'espèce s'est faite grâce à l'apparition d'une diversité étourdissante de compétences et de façons de penser.

Loi du jour : Songez à ces moments où vous vous êtes senti profondément et intimement connecté à une activité. Pensez au plaisir qu'elle vous a procuré. En de telles activités résident les signes d'un but véritable.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

16 JANVIER

Aucune vocation n’est supérieure à une autre

Gardez à l’esprit que votre contribution à la culture peut prendre diverses formes. Vous n’avez pas à être un entrepreneur ou à devenir célèbre. Vous vous en sortirez tout aussi bien en opérant comme un individu au sein d’un groupe ou d’une organisation tant que vous conservez des opinions personnelles fortes, que vous utiliserez pour exercer votre influence. Vous pouvez par exemple évoluer vers un métier physique ou artisanal – soyez fier de l’excellence de votre travail en laissant votre marque sur sa qualité. Il peut s’agir d’élever vos enfants de la meilleure façon possible. Quoi qu’il en soit, essayez de cultiver autant que possible votre unicité et votre originalité. Dans un monde empli d’individus qui semblent interchangeables, vous serez irremplaçable. Vous êtes absolument unique. Personne d’autre ne possède votre combinaison de compétences et d’expériences. C’est une véritable liberté, et le pouvoir ultime que nous autres, êtres humains, possédons.

> **Loi du jour : Aucune vocation n’est supérieure à une autre. Ce qui importe, c’est qu’elle soit liée à un besoin et à un penchant personnels, et que votre énergie vous pousse à vous améliorer et à apprendre sans cesse de vos expériences.**

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

Travaillez votre créativité

Vous devez travailler sur le concept même de créativité. En général, les gens considèrent la créativité comme quelque chose d'intellectuel, c'est-à-dire une façon particulière de penser. En réalité, l'activité créatrice met en jeu l'ensemble de la personnalité : l'émotivité, l'énergie, le caractère et l'esprit. Pour faire une découverte, pour inventer une chose susceptible de toucher le public, pour réaliser une œuvre d'art qui a du sens, il faut du temps et des efforts. Cela exige souvent des années d'essais, d'échecs et de revers, et la nécessité de rester fortement concentré. Vous devez être patient, et convaincu que vous faites quelque chose d'important. Vous aurez beau avoir l'esprit le plus brillant, bouillonnant de connaissances et d'idées, vous perdrez en cours de route toute énergie et tout intérêt si vous ne vous attaquez pas au bon problème. Dans ce cas, tous les atouts intellectuels ne conduisent à rien.

Loi du jour : Trouvez ce qui répond à vos émotions et les idées viendront à vous.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

18 JANVIER

Arrêtez d’être aussi gentil

« Chacun est suivi d’une ombre et moins celle-ci est incorporée dans la vie consciente de l’individu, plus elle est noire et dense. »

— CARL JUNG

L’on paie un prix plus élevé quand on est gentil et déférent que lorsqu’on montre consciemment son ombre. Pour poursuivre le second chemin, il faut tout d’abord respecter davantage ses propres opinions et moins celles des autres, notamment lorsqu’il s’agit de votre champ de compétence, le domaine dans lequel vous vous êtes plongé. Faites confiance à votre génie inné et aux idées qui vous viennent à l’esprit. Ensuite, prenez l’habitude de vous affirmer davantage dans la vie quotidienne et de faire moins de compromis. Faites-le de façon contrôlée et au moment opportun. Troisièmement, prêtez moins attention à ce que les gens pensent de vous. Vous vous sentirez libéré. Quatrièmement, acceptez parfois d’offenser et même de blesser ceux qui vous barrent la route, qui ont de vilaines valeurs, qui vous critiquent injustement. Profitez de ces moments d’injustice flagrante pour montrer fièrement votre obscurité. Cinquièmement, n’hésitez pas à jouer l’enfant imprudent et obstiné qui rit de la bêtise et de l’hypocrisie des autres. Et enfin, bafouez les conventions que les autres respectent à la lettre.

Loi du jour : Gardez à l’esprit que tout pouvoir réside dans le fait d’affirmer sa singularité, même si cela déplaît. Aujourd’hui, étudiez votre côté obscur.

Les lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur — La loi du refoulement

Écoutez votre autorité intérieure

Vous n'êtes pas seulement là pour satisfaire vos pulsions et consommer ce que les autres ont produit, mais aussi pour produire et contribuer à votre tour, pour servir un plus noble objectif. Pour servir ce plus noble objectif, vous devez cultiver ce qu'il y a d'unique en vous. Arrêtez d'écouter autant l'opinion des autres qui vous disent qui vous êtes et ce que vous devez aimer ou ne pas aimer. Émettez vous-même vos propres jugements sur les choses et les gens. Remettez en cause vos opinions et vos émotions. Apprenez à bien vous connaître – vos goûts et vos penchants naturels, les domaines qui vous attirent spontanément. Œuvrez tous les jours à améliorer ces compétences qui ont trait à votre esprit et à vos objectifs. Ajoutez votre pierre à la diversité culturelle en créant quelque chose qui reflète votre unicité. Acceptez vos différences. C'est parce que vous ne suivez pas cette ligne de conduite que vous pouvez parfois vous sentir déprimé. Les moments de déprime sont un rappel vous invitant à écouter votre autorité intérieure.

Loi du jour : Réfléchissez aux moments de votre vie où vous avez été actif (en suivant votre propre chemin), et aux moments où vous avez été passif (en suivant le chemin tracé par d'autres). Comparez les émotions que vous avez ressenties.

Les lois de la nature humaine, 15 : Donnez-leur envie de vous suivre — La loi de l'inconstance

20 JANVIER

Voyez que le salut réside dans la maîtrise

« Ce n’est pas dans ta profession, c’est en toi-même que résident les misères dont tu ne peux t’affranchir. Eh, quel homme enfin, s’il embrasse sans vocation un métier, un art, un genre de vie quelconque, ne devrait pas, comme toi, trouver son état insupportable ? »

— JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Le monde regorge de problèmes, dont beaucoup sont le fait de l’homme. Pour les résoudre, il faut énormément d’efforts et de créativité. Il ne suffit pas de se fier à la génétique, à la technologie, à la magie ou à une certaine forme de gentillesse naturelle. Il faut de l’énergie, non seulement pour résoudre les problèmes pratiques, mais aussi pour bâtir de nouvelles institutions et un ordre nouveau correspondant à l’évolution de la société. Créons notre propre monde ou mourons à cause de notre inaction. Retrouvons le concept de maîtrise qui nous a définis en tant qu’espèce il y a des millions d’années. Il ne s’agit plus de dominer la nature ou les autres hommes, mais de déterminer notre destin. La passivité ironique n’est ni cool ni romantique, mais pathétique et destructive. Devenons un exemple de ce qui peut se faire en termes de maîtrise dans le monde moderne. Embrassons la cause la plus importante de toutes : la survie et la prospérité de l’espèce humaine, en pleine époque de stagnation. Et il faut se convaincre d’une chose : l’homme obtient l’esprit et la qualité cérébrale qu’il mérite en fonction de ses actes.

Loi du jour : Il faut considérer la recherche de la maîtrise comme une ambition absolument nécessaire et positive.

Atteindre l’excellence, I : Découvrir sa vocation — L’œuvre de toute une vie

21 JANVIER

Dépendre d'autrui est une souffrance

Rien de pire que de se sentir dépendant des autres. Cela rend vulnérable à toutes sortes d'émotions – la trahison, la déception, la frustration. C'est un désastre pour l'équilibre mental. Il est indispensable de compter sur soi-même. Pour ne plus dépendre des autres et des soi-disant experts, il faut bien sûr améliorer ses propres capacités et faire confiance à son propre jugement. Comprenez que nous avons tendance à surestimer les capacités des autres — après tout, ils se donnent beaucoup de mal pour faire croire qu'ils savent ce qu'ils font — et à sous-estimer les siennes. Pour compenser cela, reposez-vous sur vous-même, et non sur autrui. Attention, cela ne veut pas dire qu'il faut s'encombrer de détails insignifiants. Il faut distinguer les petits problèmes qui ne méritent pas votre attention des questions essentielles auxquelles il faut se consacrer.

Loi du jour : C'est tout simple. Dépendre des autres est une souffrance ; compter sur soi-même, c'est le pouvoir.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 3 : Au cœur de la tempête, gardez la tête froide — La stratégie de l'équilibre

22 JANVIER

Utilisez la résistance et les incitations négatives

« Il y a quelque chose de positif dans le négatif. Les pires choses qui me sont arrivées, j'en ai tiré quelque chose de bénéfique. »

— 50 CENT

Pour réussir dans n'importe quel domaine, la clé est de développer des compétences diverses que vous pourrez par la suite combiner de façon unique et créatrice. Mais ce processus peut être fastidieux et douloureux quand vous vous rendez compte de vos limites et de votre manque relatif de talent. La plupart des gens, consciemment ou inconsciemment, cherchent à éviter l'ennui, la souffrance et toute forme d'adversité. Ils tentent de se placer là où ils auront moins de critiques et où le risque d'échec sera moindre. Choisissez de partir dans la direction opposée. Considérez les expériences négatives, les limites et même la souffrance comme le meilleur moyen de consolider vos compétences et d'affiner le sens que vous souhaitez donner à votre vie.

Loi du jour : Songez à vos expériences négatives. Rappelez-vous la dernière fois que vous avez échoué, que vous vous êtes senti gêné, que vous avez été critiqué. Qu'étiez-vous en train de faire ? Qu'est-ce que cette expérience vous a appris ?

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

Créez une échelle d'objectifs décroissants

Travailler avec des objectifs à long terme permet d'avoir plus de clarté et de détermination. Ces objectifs – un projet ou une affaire à monter, par exemple – peuvent être assez ambitieux, en tout cas suffisamment pour que vous donniez le meilleur de vous-même. Mais le souci, c'est qu'ils sont aussi anxiogènes quand vous regardez tout ce que vous devez faire. Pour gérer cette angoisse, vous devez créer une échelle d'objectifs plus petits. Aux premiers échelons de votre échelle, ces objectifs sont simples et vous pouvez les atteindre en peu de temps, ce qui est très satisfaisant et vous donne l'impression d'avancer. Essayez toujours de fractionner les tâches. Prévoyez des micro-objectifs à atteindre tous les jours ou toutes les semaines. Cela vous aidera à vous concentrer et à éviter les complications ou détours qui vous font perdre de l'énergie. En même temps, rappelez-vous sans cesse votre objectif général. Évitez de le perdre de vue ou de vous enliser dans des détails. Revenez de temps à autre à votre vision d'origine et imaginez votre immense satisfaction quand vous aurez terminé. Cela vous donnera de l'élan. Il faut aussi que le processus soit un peu souple. À certains moments, réévaluez votre progression et réajustez les divers objectifs si nécessaire, car vous apprenez avec l'expérience, vous vous adaptez et vous améliorez votre objectif initial.

> **Loi du jour : N'oubliez pas que vous voulez une série de résultats concrets, pas une liste de rêves ou de projets avortés. En fractionnant les objectifs, vous avancerez mieux dans la bonne direction.**

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

Combinez les domaines qui vous fascinent

Si vous êtes jeune et que vous entamez votre carrière, vous voudrez explorer un domaine relativement vaste en lien avec vos penchants naturels – par exemple, si vous avez des affinités avec les mots et l'écriture, essayez différents styles jusqu'à ce que vous tombiez sur celui qui vous correspond. Si vous êtes plus âgé et que vous avez plus d'expérience, vous voudrez profiter des compétences acquises et trouver un moyen de les faire converger davantage vers votre véritable vocation. Steve Jobs, par exemple, combina deux domaines qui le fascinaient : la technologie et le design.

Loi du jour : Gardez à l'esprit que votre vocation implique plusieurs domaines qui vous fascinent. Gardez le processus ouvert ; c'est votre expérience qui vous indiquera le chemin à suivre.

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

Petit à petit, procédez à un changement intérieur

Nous avons tendance à nous focaliser sur ce que nos yeux peuvent voir. C'est la part animale de notre nature. Lorsque quelqu'un change de vie, nous pensons qu'il a eu la chance de rencontrer la bonne personne, avec l'argent et les relations qui vont avec. C'est le projet qui a suscité l'argent et l'attention que nous voyons. En d'autres termes, nous percevons les signes visibles du succès, mais c'est une illusion. De tels changements sont provoqués par des processus intérieurs : l'accumulation des connaissances et des compétences, l'évolution des habitudes de travail, la capacité à supporter les critiques. Quel que soit le changement qui advienne dans la vie des gens, il est le résultat visible d'une longue préparation intérieure. Si nous ignorons cet état de fait, nous échouerons à nous changer nous-mêmes. Ainsi, en quelques années, nous atteignons nos limites. Notre frustration grandit, nous avons soif de changement, nous saisissons la première opportunité venue et restons prisonniers de ces schémas récurrents qui gouvernent nos vies. La réponse est d'inverser les choses : arrêtez de vous concentrer sur ce que les gens disent et font. Arrêtez de vous focaliser sur l'argent, les relations, les apparences. Au contraire, penchez-vous sur vous-même, intéressez-vous aux petites modifications intérieures qui jettent les bases d'un plus grand changement. C'est toute la différence entre nourrir des illusions et se plonger dans la réalité. La réalité vous libérera et vous transforma.

Loi du jour : Sur quoi travailleriez-vous s'il n'y avait personne pour vous voir ? S'il n'était pas question d'argent ?

TED Talk, “The Key to Transforming Yourself”, 23 octobre 2013

26 JANVIER

Pour atteindre la maîtrise, échappez aux forces contraires

Dans la mesure où l'on succombe au conformisme et aux pressions de son milieu, on laisse la force qui est en nous s'affaiblir, on la perçoit de façon moins nette et on en vient même à douter de son existence. Les forces contraires peuvent s'avérer très puissantes, car chacun souhaite s'intégrer à son groupe. Inconsciemment, on ressent parfois que ce qui fait notre différence est gênant, voire douloureux. Ce sont souvent les parents qui incarnent la contre-force. Ils ont tendance à orienter la carrière de leur progéniture afin qu'elle soit lucrative. Quand les contre-forces sont trop puissantes, on risque de perdre complètement le contact avec son unicité, avec ce que l'on est vraiment. On calque ses inclinations et ses désirs sur ceux des autres. Et c'est là un chemin très dangereux. Nous finissons par choisir une carrière qui ne nous convient pas vraiment. Nos désirs et nos intérêts véritables s'estompent lentement et notre travail en souffre. Nous cherchons notre plaisir et notre épanouissement en dehors de notre travail. Comme on est de moins en moins motivé par son métier, on n'accorde pas l'attention qu'il faudrait aux évolutions de notre domaine, on est dépassé et on en paie le prix. Au moment de prendre des décisions importantes, on hésite et on fait comme tout le monde car on ne reçoit plus les signaux de notre radar intérieur. On perd le contact avec notre destin inné. Vous devez à tout prix éviter cette fatalité.

Loi du jour : À n'importe quel âge, vous pouvez entreprendre l'œuvre de votre vie jusqu'à la maîtrise. La force cachée qui est en vous peut être activée du jour au lendemain, mais seulement si vous faites taire les autres.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

27 JANVIER

Le véritable secret

L'appétit de raccourci magique, se présentant sous la forme de recettes simples conduisant au succès, est une constante de notre histoire. Mais au bout du compte, toute cette quête est centrée sur quelque chose qui n'existe pas. Et tandis que vous vous égarez dans ces fantasmes sans fin, vous ignorez le seul véritable pouvoir que vous possédez réellement. Et on peut constater les effets concrets de ce pouvoir qui n'a rien à voir avec la magie ni les formules simplistes : on le trouve dans les grandes inventions et découvertes, les chefs-d'œuvre de l'architecture et des arts plastiques, les exploits technologiques, tous les travaux d'un esprit parvenu à la maîtrise. Ce pouvoir confère à ceux qui le possèdent un lien particulier avec la réalité et une capacité à changer le monde dont les mystiques et magiciens du passé ne pouvaient que rêver. Au fil des siècles, on a érigé un rempart autour de la maîtrise. Celle-ci a été baptisée génie et jugée inaccessible. On l'a étiquetée comme le résultat d'un privilège, d'un talent inné ou d'une conjonction planétaire extraordinaire. On en a fait quelque chose d'aussi insaisissable que magique. Mais ce rempart est imaginaire. Voilà le véritable secret : notre cerveau est le résultat de six millions d'années d'évolution et, plus que tout autre chose, l'évolution de ce cerveau a été conçue pour nous conduire à la maîtrise, ce pouvoir latent chez n'importe qui.

Loi du jour : Dotez-vous de l'esprit que vous désirez. Dans la quête de la maîtrise, vous vous placerez à l'avant-garde de ceux qui repoussent les limites de l'humainement possible.

Atteindre l'excellence, introduction

28 JANVIER

Le chemin n’est pas linéaire

Commencez par choisir un domaine ou un poste qui correspondent à peu près à vos inclinations. Ce poste initial vous donne la place de manœuvrer et la possibilité d’acquérir d’importantes compétences. Abstenez-vous de choisir quelque chose de trop ambitieux : qu’il vous suffise initialement de gagner votre vie et de prendre confiance en vous-même. Une fois sur ce chemin, vous découvrirez des carrefours conduisant soit à un avenir qui vous attire, soit à des activités qui vous laissent de marbre. Adaptez-vous et orientez-vous éventuellement vers un domaine voisin, tout en continuant à apprendre sur vous-même et à développer votre base de compétences. En dernier lieu, vous déboucherez sur l’opportunité, le domaine ou le créneau qui conviennent à la perfection. Vous le reconnaîtrez aisément car vous y retrouverez votre émerveillement et votre passion d’enfant. Vous sentirez que vous êtes à votre place et tout le reste s’ajustera en conséquence. Vous apprendrez plus vite et plus en profondeur. Votre qualification professionnelle atteindra un point où vous pourrez revendiquer votre indépendance par rapport au groupe dans lequel vous travaillez, et vous pourrez vous installer à votre compte. Dans un monde où il y a tant d’éléments qui nous échappent ou nous dépassent, vous aurez acquis une forme suprême de pouvoir. Vous choisirez votre style de vie. Étant devenu votre propre maître, vous ne serez plus soumis aux lubies de chefs tyranniques ni de collègues intrigants.

Loi du jour : Vous devez concevoir votre carrière ou votre chemin de vocation davantage comme un itinéraire sinueux que comme une ligne droite.

Atteindre l’excellence, I : Découvrir sa vocation — L’œuvre de toute une vie

29 JANVIER

Puisses-tu devenir qui tu es

Il y a quelque 2 600 ans, le poète grec Pindar écrivait : « Puisses-tu devenir qui tu es en l'apprenant. » Ce qui signifie : chacun possède à la naissance un tempérament et des tendances qui l'appellent à un certain destin. C'est le moi intime. Certaines personnes ne deviennent jamais qui elles sont ; elles ne se font pas confiance ; pour se conformer aux goûts des autres, elles portent un masque cachant leur nature profonde.

Loi du jour : Si vous vous permettez d'apprendre qui vous êtes vraiment en étant attentif à cette voix et à cette force qui sont en vous, alors vous deviendrez ce que vous êtes voué à devenir – une personne, un grand maître.

Atteindre l'excellence, I : Découvrir sa vocation — L'œuvre de toute une vie

Faire confiance au processus

Disons que nous apprenons le piano. Au début, on est totalement étranger à l'affaire. Quand on commence l'étude du piano, le clavier a quelque chose de rebutant : on ne comprend pas les relations entre les touches, les cordes, les pédales et tout ce qu'il faut pour faire de la musique. On a beau aborder avec enthousiasme l'acquisition de nouvelles connaissances, on comprend vite l'étendue du travail à fournir. Le grand danger est de se laisser submerger par l'ennui, l'impatience, la peur et la confusion. On cesse d'observer et d'apprendre : le processus finit par s'arrêter. Si, en revanche, on gère ses émotions et qu'on laisse le temps faire son œuvre, quelque chose de remarquable commence à se dessiner. À force d'observation et d'imitation, on gagne en clarté, on apprend les règles et on voit comment tout se met ensemble. Avec la pratique, on acquiert l'aisance ; les connaissances de base sont maîtrisées et on est en mesure de relever des défis de plus en plus intéressants. On entrevoit des liens naguère invisibles. On gagne en confiance face aux difficultés et on dépasse ses faiblesses à force de persévérance. À un moment donné, on cesse d'être un étudiant et on devient un praticien. On n'apprend plus seulement des autres, on se crée un style et une personnalité. Après des années d'observation diligente, on atteint un nouveau seuil : la maîtrise. Le clavier du piano semble désormais faire partie de nous-même, il est intégré et devient un élément de notre système nerveux : on le connaît « sur le bout des doigts ». On a si bien appris les règles que l'on peut désormais les enfreindre ou les reformuler.

Loi du jour : Faites confiance au processus — le temps est un élément essentiel de la maîtrise. Utilisez-le à votre avantage.

Atteindre l'excellence, introduction

31 JANVIER

La source de tout pouvoir

N’essayez pas de court-circuiter le travail qu’implique la découverte de l’œuvre de votre vie ou d’imaginer qu’elle viendra à vous tout naturellement. Si certains découvrent la leur très tôt dans la vie ou lors d’un flash, la majorité d’entre nous doit mener une introspection et fournir des efforts continuels. Tester les compétences et les options en lien avec votre personnalité et vos penchants n’est pas la seule étape essentielle pour découvrir votre finalité et parvenir à la maîtrise, mais c’est sans doute la plus importante dans la vie en général.

Loi du jour : Savoir qui vous êtes au fond de vous, reconnaître votre caractère unique vous permettra de mieux éviter les pièges que la vie recèle.

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

Février

L'apprentissage idéal

SE TRANSFORMER

Dans la vie des grands maîtres d'hier et d'aujourd'hui, on détecte une phase pendant laquelle leurs futurs pouvoirs se développent d'un coup, comme la chrysalide devient papillon. Cette période de leur vie, consacrée essentiellement à un apprentissage autodidacte, dure de cinq à dix ans et ne retient guère l'attention des biographes, car elle ne comporte ni grandes réalisations ni découvertes. Au cours de cette phase, les grands maîtres ne se distinguent guère de leurs contemporains. Intérieurement en revanche, leur esprit se transforme de façon discrète : il contient en germe tous leurs succès futurs. L'étude attentive de leur vie révèle un schéma répétitif qui transcende les différents domaines et définit une sorte d'apprentissage idéal pour parvenir à la maîtrise. Vous devez suivre leurs pas. Vous êtes embarqué pour une traversée dont dépend votre avenir. C'est le temps de la jeunesse et de l'aventure, de l'exploration du monde, de l'ouverture d'esprit. Chaque fois que l'on aborde en cours de carrière une phase d'apprentissage, on doit retrouver un côté juvénile et aventureux. Restez à l'affût des défis et aventurez-vous loin de votre cadre familier. Mesurez vos progrès aux difficultés que vous surmontez. Vous devez adopter cet état d'esprit et vivre l'apprentissage comme une métamorphose, non comme une morne adaptation au monde du travail.

Le mois de février vous aidera à vous transformer à travers l'apprentissage idéal.

Quand j’avais vingt-deux ans, j’ai vécu une expérience riche d’enseignements, que j’ai appliqués tout au long de ma vie. Fraîchement diplômé, je pris la décision de partir en Europe. Je comptais y voyager pendant quelque temps, et y parler les langues que j’avais apprises durant mes études. J’étais impatient de mettre à profit mes compétences en français, en allemand, en espagnol et en italien. J’ai sillonné le continent avant d’atterrir à Paris. Je suis tombé amoureux de cette ville et ai décidé de m’y installer. Cependant, j’y ai rencontré un problème de taille : les notions de français que j’avais apprises à l’université se révélèrent nettement insuffisantes. Les Parisiens parlaient si vite que je ne comprenais pas un mot de ce qu’ils disaient. Quand je me risquais malgré tout à baragouiner quelques mots, que j’écorchais, ils se montraient assez hostiles.

J’avais passé des années à étudier le français, mais je n’avais pas appris les expressions basiques mais nécessaires quand on voyage, comme quand on commande quelque chose au restaurant, parmi une foule d’autres choses. Ces difficultés m’ont rendu timoré, et pendant quelque temps je suis resté à l’hôtel, seul dans mal chambre, solitaire. C’est alors que je pris une décision cruciale. J’étais seul et je voulais rester à Paris. À ce stade, je n’avais plus le choix : j’allais devoir apprendre la langue. Alors je me suis forcé à sortir de ma chambre d’hôtel. Tous les jours, je m’astreignais à parler avec des Parisiens, et ce pendant plusieurs heures. J’évitais autant que possible de parler anglais, et fuyais la compagnie des Américains. À chaque fois que je discutais avec un Parisien, je m’efforçais de l’écouter attentivement et notais les mots et les expressions que je ne comprenais pas. Je posais des questions. Je prenais des notes. J’absorbais les phrases que j’entendais, les intonations, les gestes. Puis j’ai rencontré une Française qui me plaisait, et j’ai alors redoublé d’efforts : je maîtriserais cette langue un jour. C’est à ce moment-là que j’ai décroché un emploi de réceptionniste.

Bientôt, mes efforts payèrent. Je parlais mieux de jour en jour. J’étais désormais à même de discuter avec tout le monde ; j’ai rencontré des Parisiens et le cercle de mes connaissances s’est agrandi. J’appris ainsi que les Parisiens n’étaient pas du tout hostiles. Ils commencèrent à m’inviter chez eux, et je compris peu à peu ce que c’était que d’avoir grandi dans cette ville magique.

Il m’arrivait encore de me tromper, alors on se moquait de moi. Je pris la décision de ne jamais le prendre mal et de rire de moi-même. Les Parisiens appréciaient mon sens de l’autodérision, les efforts que je fournissais, et

l'amour que je portais à leur langue. J'en ressortis, au bout d'un an et demi, fort d'une excellente maîtrise de la langue française — c'est d'ailleurs toujours le cas —, et de quelques souvenirs mémorables.

Cette expérience fut extrêmement enrichissante. J'en ai retiré quelques leçons. Voici la première d'entre elles : quand vous voulez apprendre quelque chose, la motivation est fondamentale. À l'université, les enjeux n'étaient pas assez élevés pour que j'apprenne réellement. Il s'agissait seulement de décrocher une bonne note, ma vie, mon bien-être, mon travail n'en dépendaient pas. À Paris, c'était marche ou crève. Je devais apprendre. Il fallait que je décroche un emploi, que je rencontre des gens. Dans ce contexte, mon cerveau fonctionnait à plein régime. L'enthousiasme aidant, j'appris plus de choses en un mois qu'en trois ans à l'université.

J'appris également à quel point il est important de se concentrer intensément sur quelque chose, à quel point l'immersion compte. En pratiquant chaque heure de chaque jour, en entendant les mots résonner dans ma tête, en rêvant en français, mes sens s'aiguisèrent. Grâce à ça, mon apprentissage fut rapide.

Parmi toutes les leçons que j'ai apprises, la plus importante est qu'on apprend en faisant, pas en lisant, ni en suivant des cours. Il faut sortir, interagir avec les gens, essayer, se tromper, ne pas avoir peur de se fourvoyer, ni de se ridiculiser.

Cette leçon m'a servi toute ma vie, dans tout ce que j'ai entrepris. J'ai gagné en confiance : en suivant ce schéma, je savais que je pourrais maîtriser les domaines qui m'intéressaient. L'écriture de mon premier livre a généré beaucoup de stress tant je voulais réussir, mais mon expérience parisienne m'a aidé. Je savais à quel point il était important de travailler tous les jours, je connaissais l'importance de la discipline et de l'enthousiasme mêlés. Je savais qu'il était essentiel de se concentrer intensément, et que plus j'écrirais, plus ça deviendrait facile. J'ai adopté cette même discipline pour les interviews. On apprend en faisant, encore et encore. Progressivement, ce processus, et la maîtrise elle-même, suscitent un plaisir et une joie qui vous accompagneront tout au long de votre vie. Ils s'ancrent en vous.

Si vous voulez écrire un livre, écrivez. Si vous voulez faire de la musique, jouez. Si vous voulez créer une entreprise, lancez-vous. N'ayez pas peur de commettre des erreurs, n'ayez pas peur d'échouer : on apprend mieux quand on se trompe. Trouvez-vous des mentors dans ces domaines

particuliers et attachez-vous à eux. Apprenez auprès d'eux, et acceptez les tâches qu'ils vous attribueront. Plongez-vous tout entier dans le secteur que vous souhaitez maîtriser. Cela vaudra mieux que n'importe quel livre, que n'importe quel cursus. Apprenez en faisant.

1ER FÉVRIER

Se soumettre à la réalité

« Aujourd'hui nous recevons trois éducations différentes ou contraires : celle de nos pères, celle de nos maîtres, celle du monde. Ce qu'on nous dit dans la dernière renverse toutes les idées des premières. »

— BARON DE MONTESQUIEU

Après les études, on entre dans la phase la plus critique de son existence : une deuxième éducation, sur le terrain cette fois, appelée apprentissage. Chaque fois que l'on change de carrière ou que l'on acquiert de nouvelles compétences, on entre dans une nouvelle phase de son existence. Le but de l'apprentissage n'est pas de gagner de l'argent. Ce n'est pas la célébrité, ni l'attention qu'on nous porte, ni le fait d'obtenir une situation confortable avec un titre à la clé. Le but de tout apprentissage est de se transformer soi-même. On est naïf lorsque l'on entre en apprentissage. C'est notre lot à tous. On n'a pas encore les compétences nécessaires. On est probablement un petit peu impatient. Au bout du compte, on va se transformer en quelqu'un de compétent, de réaliste, qui comprend la nature fondamentalement politique des gens, et qui apprend les règles régissant son domaine d'activité. On va finir par devenir patient et par développer une éthique de travail solide. C'est ce que j'appelle la réalité. La réalité est la suivante : depuis une centaine d'années, notre domaine est régi par des règles, des procédures et des pratiques qui sont devenues des traditions. La médecine en est un bon exemple, mais ça vaut pour tous les domaines. Ces règles et ces procédures représentent une certaine réalité, à laquelle nous n'avons jamais fait face avant d'intégrer ce secteur d'activité. Notre but est de nous soumettre. Vraiment. Au sens le plus profond du terme, nous nous soumettons à cette réalité. On accepte de recommencer à zéro et de

s’immerger dans cette réalité, afin de devenir un jour l’un de ceux qui réécriront ces règles, ainsi que le font tous les maîtres.

Loi du jour : Apprendre comment apprendre est la compétence la plus importante à acquérir.

Robert Greene, discours complet sur la maîtrise devant l’Oxford Union Society,le 12 décembre 2012

Ce dont le mentor a besoin

En 2006, j'ai rencontré Ryan Holiday, un jeune homme de 19 ans. Il était fan de mes livres et me proposa son aide en tant qu'assistant de recherche. J'avais eu de mauvaises expériences auparavant. Le problème venait surtout du fait que mes précédents assistants ne comprenaient pas ma façon de penser. Ryan, lui, et je l'ai compris tout de suite, comprenait. Il comprenait le genre de livres que j'aimais, le genre d'histoires que je cherchais. Bien avant de me connaître, il avait fait quelques recherches. Soucieux de connaître ma façon de procéder, il avait lu les livres cités dans ma bibliographie afin de trouver les sources que j'utilisais. Il avait inversé le processus pour comprendre comment je fabriquais mes livres. Il avait compris ce que je recherchais. En agissant de cette manière, il m'a fait gagner du temps. À l'époque, j'avais du mal avec ma visibilité sur Internet. Ryan était capable d'améliorer certaines choses. Il m'a aidé à créer un site web. Il avait une vraie maîtrise d'Internet. J'avais quarante ans, et je ne pouvais pas en dire autant. Il a pris les choses en main. Et parce que Ryan voulait être écrivain, j'ai pu l'aider à aiguiser ses compétences. Je lui ai enseigné comment écrire un livre, du début à la fin. Je lui ai enseigné la méthode des fiches-mémo, que j'avais créée et que je maîtrisais, qu'il utilisa plus tard avant de devenir lui-même un écrivain à succès. La relation unissant le mentor à son apprenti est bénéfique aux deux partis. Lorsque vous vous trouvez en position d'infériorité et cherchez les faveurs de quelqu'un de puissant, oubliez-vous et pensez à ses besoins. Les mentors ont beaucoup de choses à offrir, c'est évident. Mais, plus important encore, vous devez avoir quelque chose à leur offrir.

Loi du jour : Trouvez-vous un maître auprès duquel apprendre. Mais plutôt que de penser à ce qu'il peut vous offrir, pensez à ce que votre travail peut lui apporter.

Podcast, *Curious with Josh Peck*, 4 décembre 2018

3 FÉVRIER

Vous avez un seul objectif

« La sagesse n'est pas un produit de la scolarité, mais de toute une vie passée à essayer de l'acquérir. »

— ALBERT EINSTEIN

Le principe est simple et doit se graver dans notre esprit : le but de l'apprentissage n'est pas l'argent, une situation stable, un titre ou un diplôme, mais la transformation de l'esprit et du caractère ; c'est la première métamorphose sur le chemin de la maîtrise. Il faut choisir les postes et les situations offrant les meilleures possibilités d'apprentissage. La connaissance pratique est un atout suprême qui permet de toucher des dividendes pour les décennies à venir. C'est beaucoup plus important qu'un poste trompeusement lucratif qui ne présente que de faibles opportunités d'apprentissage. On doit relever des défis qui permettent de s'améliorer et de s'endurcir le cuir en jugeant objectivement ce que l'on fait et en quoi on progresse. Il ne faut jamais choisir un apprentissage facile et confortable.

Loi du jour : La connaissance pratique est un atout suprême. Évaluez les opportunités qui se présentent à vous selon un seul critère : la meilleure possibilité d'apprentissage.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

Accordez à la qualité de l'apprentissage une priorité absolue

Avec le temps, vous vous habituez à être bien payé et c'est en fonction de cette priorité que vous décidez où aller, que penser et que faire. Au bout du compte, le temps que vous n'avez pas consacré à l'apprentissage de connaissances vous rattrape et le réveil est douloureux. En fait, il faut que vous accordiez à la qualité de l'apprentissage une priorité absolue. C'est cela qui conduit à faire les bons choix. Il vous faut donc opter pour la situation qui offre le plus de possibilités de formation, et notamment de travail sur le terrain. Choisissez un poste où il y a des collègues et des mentors capables de servir d'exemple et de transmettre leur savoir. Un travail médiocrement payé offre l'avantage annexe de vous habituer à vous en sortir avec pas grand-chose : cela sert toujours dans la vie. Ne rejetez pas d'emblée un stage non payé. En fait, le plus sage est souvent de trouver le mentor idéal et de lui proposer d'être son assistant bénévole. Ces mentors, heureux d'exploiter un esprit vif et jeune, transmettent fréquemment les vraies ficelles du métier. Au bout du compte, en donnant à l'apprentissage une priorité, vous vous préparez pour le stade de l'expansion créatrice, et l'argent viendra de lui-même.

> **Loi du jour : Aujourd'hui, obtenez d'un mentor, que ce soit dans le domaine professionnel ou dans la vie, qu'il vous donne un avis ou un bon conseil.**

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

5 FÉVRIER

Accumulez des compétences

« L’homme a beaucoup à savoir, et peu à vivre ; et il ne vit pas s’il ne sait rien. »

— BALTASAR GRACIÁN

Votre principal objectif lors de la phase d’apprentissage doit être d’apprendre et d’accumuler autant de compétences réelles que possible, tout particulièrement dans des domaines qui vous passionnent et vous stimulent. Si votre carrière évolue et si vos aptitudes deviennent moins pertinentes, vous saurez vous adapter, vous ajusterez vos compétences et saurez comment apprendre. Autrefois, la maîtrise était un défi majeur car l’information nécessaire à l’acquisition des compétences n’était pas partagée. Si vous vous intéressiez aux sciences, il vous fallait appartenir à la bonne classe sociale, qui vous permettait d’intégrer les bonnes universités à vocation scientifique. Aujourd’hui, grâce à Internet, les barrières se sont effondrées. Vous devez profiter de ces possibilités qu’offre Internet pour accumuler les savoir, et ce à travers les nombreuses ressources consultables en ligne.

Loi du jour : L’acquisition de différentes compétences est la clé permettant d’affronter le monde du travail. La capacité à combiner ces compétences est le meilleur chemin vers la maîtrise.

Robert Greene, “Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship”, Le *New York Times*, 26 février 2013

Considérez-vous comme un bâtisseur

Quel que soit votre domaine d'activité, vous devez vous considérer comme un bâtisseur utilisant des matériaux ou des idées. Vous produisez dans votre métier quelque chose de tangible qui affecte les personnes de façon directe et concrète. Pour construire quelque chose de nouveau – maison, organisation politique, entreprise, film, etc. – vous devez en comprendre le processus de construction et posséder les compétences correspondantes. Pour ces raisons, vous devez vous soumettre à un apprentissage poussé. Vous ne pourrez rien faire de valable sur terre si vous ne vous êtes pas d'abord développé et transformé vous-même.

Loi du jour : À l'exemple d'un bâtisseur, faites en sorte d'atteindre un haut niveau de qualité, ainsi que la patience nécessaire pour aborder le processus étape par étape.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

7 FÉVRIER

Le seul raccourci vers la maîtrise

« La liberté ne consiste pas à refuser de reconnaître quoi que ce soit au-dessus de nous, mais à respecter ce qui est au-dessus de nous ; car en le respectant, nous nous élevons à lui, et, par notre reconnaissance même, nous prouvons que nous portons en nous ce qui est supérieur et que nous sommes dignes d'être à son niveau. »

— JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

La vie est courte : on ne dispose que d'un temps limité pour apprendre et faire preuve de créativité. Sans encadrement, on peut perdre de précieuses années en glanant de la connaissance et de la pratique auprès de différentes sources. Mieux vaut suivre l'exemple des maîtres de tous les temps et trouver le mentor idoine. La relation entre un mentor et son protégé est la forme d'apprentissage la plus efficace et la plus féconde. Un mentor digne de ce nom sait comment lancer des défis à son protégé, et lui apprendre à se concentrer. On assiste à un transfert de connaissances et d'expérience. Le mentor juge de façon immédiate et réaliste le travail de l'élève, qui peut ainsi s'améliorer rapidement. Celui-ci assimile, grâce à l'intensité de la relation interpersonnelle, un mode de pensée nouveau qui a beaucoup de pouvoir et est adapté à sa personnalité individuelle. Choisissez le mentor qui correspond le mieux à vos besoins et vous rapproche de l'œuvre de votre vie. Une fois que vous aurez assimilé ses connaissances, vous devrez les dépasser et sortir de l'ombre du maître. L'idée est de le dépasser sur le plan de la maîtrise.

Loi du jour : Choisir le bon mentor, c'est comme si on avait la possibilité de choisir ses propres parents. Se tromper peut être fatal.

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres — La dynamique du mentor

8 FÉVRIER

Le mentor idéal

Vers la fin des années 1960, V. S. Ramachandran, un étudiant en médecine à Madras, tomba sur un livre intitulé *L'œil et le cerveau*, écrit par un éminent professeur de neuropsychologie, Richard Gregory. Cet ouvrage le passionna, tant par son style que par ses anecdotes et les expériences troublantes qu'il narrait. Inspiré par cet auteur, Ramachandran imagina ses propres expériences d'optique ; il comprit bientôt que cette discipline lui convenait mieux que la médecine. En 1974, il fut admis à l'université de Cambridge en Angleterre pour faire une thèse en perception visuelle. Dans ce milieu qui lui était étranger, il se sentait seul et démoralisé. Un beau jour, Richard Gregory, professeur à l'université de Bristol, vint à Cambridge donner une conférence. Ramachandran fut fasciné. Gregory exécutait à la tribune des expériences convaincantes de ses inventions, il avait le sens du spectacle et de l'humour. Ramachandran jugea que la science devait être vulgarisée ainsi. Il alla se présenter à la fin de la conférence et les deux hommes accrochèrent tout de suite. Ramachandran exposa à Gregory une expérience d'optique à laquelle il réfléchissait et le professeur fut intrigué. Il invita l'étudiant à Bristol : il le logerait chez lui pour qu'ils testent ensemble la validité de son idée. Ramachandran accepta cette proposition et, dès l'instant où il vit la maison de Gregory, il sut qu'il avait trouvé son mentor : c'était une demeure digne de Sherlock Holmes, pleine d'instruments scientifiques, de fossiles et de squelettes. Gregory était exactement le genre d'excentrique avec lequel Ramachandran pouvait s'identifier. Il fit donc à Bristol des séjours réguliers pour y procéder à des expériences. Il avait ainsi découvert un mentor capable de l'inspirer et de le guider toute sa vie ; il adapta le style de Gregory dans les domaines de la réflexion et de l'expérimentation.

Loi du jour : Déterminez ceci : y a-t-il quelqu’un dont le travail vous inspire ? Y a-t-il un style en particulier qui vous passionne ? À qui aimeriez-vous ressembler dans dix ans ?

Atteindre l’excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres — La dynamique du mentor

9 FÉVRIER

Redéfinissez le plaisir

« Il n’y a pas de maîtrise à la fois plus grande et plus humble que celle que l’on exerce sur soi. »

— LÉONARD DE VINCI

La pratique et le développement de toute compétence vous transforment tout entier. Vous vous découvrez de nouvelles capacités naguère latentes, qui se révèlent au fur et à mesure que vous progressez. Vous vous épanouissez sur le plan affectif. Vous découvrez une nouvelle dimension au plaisir. Ce qui apporte une gratification immédiate apparaît alors comme une distraction, un divertissement creux qui n’aide qu’à passer le temps. Le vrai plaisir est lié au fait de relever des défis, d’avoir confiance dans vos capacités, d’acquérir l’aisance dans de multiples compétences et de faire l’expérience du pouvoir que cela confère. Vous devenez patient. L’austérité ne déclenche pas un besoin de distraction, mais plutôt un besoin de relever de nouveaux défis.

Loi du jour : Voyez les fruits de la discipline et de la compétence comme les plus grands plaisirs qui soient.

Atteindre l’excellence, II : Se soumettre à la réalité — L’apprentissage idéal

Faites flèche de tout bois

« Celui qui est doté d'un sens de l'observation aiguisé et d'un jugement éclairé dominera toutes choses, et ne sera pas dominé par elles… Il n'est rien qu'il ne puisse découvrir, remarquer, saisir, comprendre. »

— BALTASAR GRACIÁN

Toutes les tâches que l'on vous confie, aussi subalternes soient-elles, présentent des opportunités pour observer votre milieu de travail. Aucun détail ne doit vous échapper. Tout ce que vous voyez et entendez doit être décodé. Avec le temps, vous apprendrez à voir et à comprendre une part plus importante de la réalité, qui vous échappait au début. Par exemple, quelqu'un à qui vous attribuiez initialement beaucoup de pouvoir s'avérera un cuistre tenu à l'écart des vraies décisions. Progressivement, vous jugerez au-delà des apparences. Tandis que vous accumulez des informations concernant les usages et le partage du pouvoir de votre nouvel environnement, vous commencez à analyser pourquoi ils existent et de quelle façon ils s'inscrivent dans les tendances générales du secteur. Après des mois d'attention sans faille, passez de l'observation à l'analyse : vous affinerez vos capacités de raisonnement.

Loi du jour : Appréhendez chaque tâche, aussi subalterne soit-elle, de la même façon : comme une opportunité d'observer et d'amasser des informations relatives à votre environnement.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

11 FÉVRIER

Entrez dans un cycle de résultats accélérés

« Ce que nous persistons à faire devient plus facile, non que la nature de la tâche ait changé, mais parce que notre capacité à l'accomplir s'est accrue. »

— RALPH WALDO EMERSON

Dans une activité comme le vélo, nous savons tous qu'il est plus facile de voir faire quelqu'un et de suivre son exemple que d'écouter ou de lire des instructions. Plus on fait et refait les bons gestes, plus cela devient facile. Même dans des domaines essentiellement mentaux, comme la programmation de logiciels ou les langues étrangères, il s'avère que la meilleure façon d'apprendre, c'est la pratique et la répétition : c'est le processus naturel d'apprentissage. On apprend une langue en la parlant le plus possible et non en lisant des livres et en avalant des théories. Plus on pratique et plus on parle couramment. Une fois enclenché ce processus, on entre dans un cycle de résultats accélérés, la pratique devenant de plus en plus facile et intéressante. On devient capable de pratiquer plus longtemps, ce qui améliore le niveau de compétence et rend la pratique plus gratifiante encore. Il faut donc se donner pour but d'atteindre ce cercle vertueux.

Loi du jour : Tout ce qui mérite d'être fait suit une courbe d'apprentissage. Quand les choses deviennent difficiles, rappelez-vous : le but est d'atteindre un cycle de résultats accélérés.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

12 FÉVRIER

Apprenez en faisant

Le problème avec les études, c'est qu'elles nous inculquent une approche passive de l'apprentissage. Nous lisons des livres, nous passons des examens, nous rédigeons des thèses. Ce processus consiste essentiellement à assimiler des informations. Mais dans la vraie vie, on apprend en faisant, en s'initiant à un domaine. Le grand chef Eiji Ichimura, passé maître dans l'art du sushi, débuta sa carrière dans la restauration à la plonge il y a quarante-deux ans de ça. Il rêvait de devenir maître sushi, mais il savait que personne ne lui révélerait les arcanes de cet art — c'était un secret bien gardé. Il dut développer ses compétences en observant attentivement et en répétant les mêmes techniques, encore et encore. Il s'entraînait durant des heures entières, passant en revue les mouvements de coupe les plus complexes. C'est en travaillant dur qu'il devint un grand chef.

> **Loi du jour : C'est en s'entraînant et en répétant constamment les mêmes gestes qu'on apprend : le cerveau humain est ainsi fait. Avec un peu de pratique et de persévérance, on accède à la maîtrise. Choisissez une compétence que vous tenez à acquérir et commencez à vous entraîner.**

Robert Greene, "Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship", Le *New York Times*, 26 février 2013

13 FÉVRIER

Comment apprendre rapidement et de manière approfondie

« Ceux qui s'agrippent à leurs illusions trouvent difficile, si ce n'est impossible, d'apprendre quoi que ce soit qui vaille la peine d'être étudié. Ceux qui se trouvent dans la nécessité de s'auto-créer doivent tout passer au crible, et assimiler les connaissances à la manière d'un arbre dont les racines se gorgent d'eau. »

— JAMES BALDWIN

Quand on arrive dans un nouvel environnement, il faut apprendre et intégrer tout ce qui est possible. À cet effet, nous devons tâcher de retrouver notre sens infantile d'infériorité : l'impression que les autres en savent plus long que nous et que l'on dépend d'eux pour apprendre et mener à bien notre apprentissage. Jetons aux orties nos préjugés sur tel milieu ou tel domaine, libérons-nous de toute suffisance. Chassons nos craintes. Échangeons avec les autres et immergeons-nous dans leur culture aussi profondément que possible. Soyons curieux. Assumons notre sentiment d'infériorité, cela nous ouvrira l'esprit et nous donnera soif d'apprendre. Cette attitude n'est bien sûr que provisoire. En ressentant cette dépendance, on peut en apprendre suffisamment, en cinq ou dix ans, pour pouvoir proclamer notre indépendance et entrer dans l'âge adulte.

Loi du jour : Retrouvez une dépendance infantile. Aujourd'hui, agissez comme si vos interlocuteurs en savaient beaucoup plus que vous.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

Allez au-devant de la résistance

La nature humaine fuit de son mieux la douleur et la difficulté. Cette tendance naturelle vaut pour la pratique de n'importe quelle compétence. Une fois que l'on devient expert dans un domaine, en général celui pour lequel on a le plus de facilité, on préfère répéter inlassablement les mêmes choses. Pour éviter nos points faibles, nous retombons toujours dans la même routine déséquilibrée. Ce chemin est celui que suivent les dilettantes. Pour parvenir à la maîtrise, nous devons adopter ce que j'appellerai la pratique de la résistance. Le principe est simple : aller à contre-courant de nos tendances naturelles chaque fois qu'il s'agit de nous entraîner. D'abord, il faut résister à la tentation de se ménager. Devenons nos propres critiques ; jugeons notre travail sans la moindre tendresse, avec un regard détaché. Reconnaissons nos faiblesses, là où nous sommes médiocres. Ce sont les aspects auxquels il faut donner la priorité pour nous entraîner. Cultivons le plaisir pervers de surmonter la douleur qui accompagne cette forme de progression. Ensuite, résistons à l'attrait de relâcher notre concentration. Entraînons-nous avec une intensité redoublée, en aggravant nos contraintes. Pour déterminer nos propres techniques d'entraînement, montrons-nous aussi créatifs que possible. Développons ainsi nos propres normes d'excellence, généralement plus hautes que celles imposées par les autres. Les résultats de ce genre d'entraînement ne se feront pas attendre et les gens s'étonneront de l'aisance manifeste avec laquelle nous exécutons nos devoirs.

Loi du jour : Inventez des exercices portant sur vos points faibles. Fixez-vous des échéances arbitraires pour parvenir à une certaine norme et repoussez en permanence les limites que vous vous connaissez.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

15 FÉVRIER

Concentrez-vous sur un exercice, vous n'échouerez pas

« Ce que nous devons apprendre à faire, nous l'apprenons en le faisant. Ainsi c'est en bâtissant qu'on devient bâtisseur et en jouant de la cithare qu'on devient cithariste. »

— ARISTOTE

Le temps nécessaire à l'acquisition d'une véritable maîtrise a beau dépendre du domaine envisagé et du talent de chacun, il se situe, d'après de nombreuses études, autour de 10 000 heures. Cette durée de pratique assidue pour atteindre un haut niveau s'applique notamment aux compositeurs, aux joueurs d'échecs, aux écrivains et aux athlètes. Le chiffre « 10 000 » a quelque chose de magique. Il signifie en fait qu'indépendamment du domaine ou de la personne, c'est le temps nécessaire pour arriver à une modification significative du cerveau. À ce stade, l'esprit a appris à organiser et structurer de grandes quantités d'informations. Avec pareille accumulation de savoir tacite, il peut devenir créatif et même ludique. Le chiffre de 10 000 heures est certes élevé, mais il correspond en général à sept à dix ans de pratique soutenue : approximativement, la durée de l'apprentissage traditionnel. Bref, le fait de se concentrer sur un exercice ne peut que produire des résultats à terme.

Loi du jour : Aujourd'hui, consacrez-vous pendant une heure à l'étude d'un exercice. Recommencez demain, puis après-demain, puis après-après-demain.

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres — la dynamique du mentor

16 FÉVRIER

Soyez minutieux

Durant trois ans, Aaron Rodgers, le quarterback des Green Bay Packers, fut remplaçant pour le grand Brett Favre. Les occasions de briller durant les matchs étaient rares. Il se contenta donc de s'entraîner et d'observer. « Ces trois premières années furent déterminantes pour moi », dira-t-il plus tard. Elles lui enseignèrent la patience et l'humilité. Il passait son temps à aiguiser les compétences qu'un quarterback doit avoir : une bonne coordination entre les mains et les yeux, une bonne dextérité manuelle, un bon jeu de jambes et une bonne technique de lancer. Rien d'excitant. Il prit l'habitude d'observer attentivement les matchs depuis la touche, afin d'assimiler tout ce qu'il y avait à savoir. Non seulement son niveau de compétence s'éleva, mais ses coachs le remarquèrent, impressionnés par son éthique de travail et par ses capacités d'apprentissage. Il se montra capable, durant ces trois années, de maîtriser son impatience et de rehausser son jeu. En fait, Rodgers avait appris à être minutieux. Développez cette capacité, rien ne pourra vous arrêter.

Loi du jour : Maîtrisez les détails et le reste suivra.

Robert Greene, “Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship”, Le *New York Times*, 26 février 2013

17 FÉVRIER

La triste vérité

« C’est comme couper un arbre extrêmement large. On n’y arrive pas d’un coup de hache. Si en revanche, on persévère, le jour viendra où, bon gré mal gré, il tombera. »

— MAÎTRE DE ZEN HAKUIN EKAKU

Einstein commença à bâtir de sérieuses hypothèses mentales dès seize ans. Dix ans plus tard, il publiait sa première théorie révolutionnaire de la relativité. Il est impossible de mesurer le temps qu’il a passé à aiguiser ses facultés de réflexion théorique pendant ces dix ans, mais en prenant une moyenne générale de trois heures par jour, on obtient un total supérieur à dix mille heures pour la décennie. Il n’existe pas de raccourci pour la phase d’apprentissage, ni de moyens pour la sauter. Il est dans la nature du cerveau de l’homme de nécessiter une pratique longue pour que les talents complexes se gravent dans les structures neuronales et libèrent l’esprit pour une véritable activité créatrice. Le simple fait d’être tenté d’emprunter des raccourcis rend inapte à toute forme de maîtrise. Il n’y a pas d’exception à cela.

Loi du jour : Il n’existe aucun moyen de contourner la phase d’apprentissage. Débarrassez-vous de votre tendance à chercher des raccourcis.

Atteindre l’excellence, II : Se soumettre à la réalité — L’apprentissage idéal

18 FÉVRIER

Deux types d'échecs

« Un penseur voit ses propres actions comme des expériences et ses questions comme des tentatives de trouver quelque chose. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE, LE GAI SAVOIR

Il existe deux types d'échec. Le premier découle du fait que l'on ne teste jamais ses idées, soit par peur, soit dans l'attente du bon moment. Ce type d'échec n'apprend rien et ce genre de timidité est destructeur. Le second appartient aux esprits audacieux et aventureux. Quand ils échouent de cette façon, les dommages dont souffre leur réputation sont minimes par rapport à la valeur de ce qu'ils apprennent. Les échecs répétés endurcissent le tempérament et montrent clairement la façon de procéder. En fait, c'est une malédiction d'avoir raison en tout point dès le premier essai. On ne reconnaît pas le facteur chance et on se croit infaillible ; quand l'inévitable échec survient enfin, on est si désorienté et démoralisé que l'on n'apprend rien de nouveau. De toute façon, pour faire son apprentissage d'entrepreneur, il faut essayer de concrétiser ses idées aussi vite que possible, et les soumettre au public, en espérant même d'une certaine façon que l'on échouera. On a tout à y gagner.

Loi du jour : Aujourd'hui, testez l'une de vos idées, soyez audacieux.

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres — La dynamique du mentor

Choisir son moment

En 1900, Albert Einstein sortit à vingt et un ans de l'École polytechnique fédérale de Zurich. Ses perspectives d'emploi étaient minces. Classé parmi les derniers, il n'avait aucune chance d'obtenir un poste d'enseignant. Soulagé de quitter l'université, il avait l'intention de travailler sur certains problèmes de physique qui le hantaient depuis des années. Il allait devoir se former tout seul sur la façon d'échafauder des théories et de faire des expériences de réflexion. Mais en attendant, il devait gagner sa vie. Son père lui offrit un poste d'ingénieur dans sa fabrique de dynamos à Milan, mais cet emploi n'allait guère lui laisser de temps libre. Un ami lui offrit un emploi bien rémunéré dans une compagnie d'assurances, mais ce travail risquait de l'abrutir et de lui prendre trop d'énergie pour le laisser réfléchir. Un an plus tard, un autre ami lui parla d'un poste qui se libérait au Bureau des brevets à Berne. Le salaire n'était pas faramineux, la position hiérarchique au bas de l'échelle et les heures de travail nombreuses ; la tâche était banale : elle consistait à étudier les demandes de brevets. Einstein sauta sur l'occasion, c'était exactement ce qu'il cherchait. Il serait chargé d'analyser la validité des demandes de brevet, dont beaucoup concernaient des aspects de la science qui l'intéressait. Ces demandes seraient comme des énigmes, ou des expériences de réflexion ; il pourrait essayer de visualiser la façon dont ces idées pourraient concrètement se traduire en inventions. Ce travail affinerait ses capacités de raisonnement. Au bout de plusieurs mois à ce poste, il devint si efficace dans ce jeu mental qu'il fut capable d'abattre en deux ou trois heures son travail de la journée ; cela lui laissait le reste de la journée pour ses propres réflexions. En 1905, il publia sa première théorie de la relativité, essentiellement rédigée au Bureau des brevets.

Loi du jour : Le temps est une variable essentielle. Aujourd’hui, aménagez votre emploi du temps afin de vous consacrer à l’œuvre de votre vie.

Atteindre l’excellence, II : Se soumettre à la réalité — L’apprentissage idéal

Comprenez la façon dont le cerveau fonctionne

Dans la mesure où nous croyons pouvoir sauter des étapes, échapper au processus, obtenir du pouvoir d'un coup de baguette magique par des relations politiques, des astuces faciles ou nos talents naturels, nous allons contre la structure intime de notre cerveau et nous allons au rebours de nos vrais pouvoirs. Nous devenons les esclaves du temps : nous nous affaiblissons, perdons nos capacités et enfermons notre carrière dans un cul-de-sac. Nous devenons prisonniers des opinions et des peurs des autres. Notre esprit, au lieu de nous mettre en connexion avec la réalité, se débranche et s'enferme dans un cadre de pensée exigu. L'homme, qui dépendait pour sa survie de sa capacité de concentration, devient un animal distrait, incapable de réflexion profonde et en outre privé du secours de son instinct. Il est inepte de croire que dans le bref temps d'une vie – quelques malheureuses décennies de conscience – on peut d'une façon ou d'une autre reconfigurer sa structure cérébrale grâce à la technique et à des vœux pieux, au mépris des effets de six millions d'années d'évolution. Le fait de ne pas respecter notre structure cérébrale apporte peut-être une distraction provisoire, mais le temps révélera sans pitié notre faiblesse et notre impatience.

Loi du jour : Misez sur l'apprentissage, et non sur la technologie.

Atteindre l'excellence, Introduction : L'évolution de la maîtrise

21 FÉVRIER

Faites en sorte que les gens aient besoin de vous

« Se rendre toujours nécessaire. L'homme d'esprit aime mieux trouver des gens dépendants que des gens reconnaissants. Dès que l'on a bu, l'on tourne le dos à la fontaine ; dès qu'on a pressé l'orange, on la jette à terre. »

— BALTASAR GRACIÁN

Beaucoup de grands condottieri de la Renaissance italienne subirent le même sort : ils avaient beau gagner bataille sur bataille, ils finissaient bannis, emprisonnés ou exécutés. Le problème n'était pas l'ingratitude ; c'était plutôt qu'il y avait pléthore de talentueux et vaillants condottieri. Comme ils étaient remplaçables, leur tête ne valait pas cher. Plus ils avançaient en âge, plus ils devenaient puissants et exigeants, il valait mieux se débarrasser d'eux et engager des mercenaires plus jeunes et moins chers à leur place. Tel est le sort (à un degré moindre, on peut l'espérer) de ceux qui ne se rendent pas indispensables. Tôt ou tard se présente un jeune aussi compétent, plus fringant, moins coûteux que lui – moins encombrant en somme. Nécessité fait loi. Les gens agissent rarement sans y être contraints. Si on ne se rend pas indispensable, on se fait rejeter à la première occasion.

Loi du jour : Assurez-vous que vous êtes le seul à faire ce que vous faites, que votre sort et le sort de ceux qui vous emploient sont inextricablement liés, de façon à ce qu'il soit impossible pour eux de se débarrasser de vous.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 11 : Rendez-vous indispensable

Absorbez l’énergie utile

Coco Chanel avait entamé la vie en position de faiblesse – orpheline et sans ressources. Vers vingt ans, elle a compris que sa vocation était de créer des vêtements et de lancer sa propre ligne. Mais pour l’aspect commercial, elle avait besoin qu’on la guide. Elle a cherché ceux qui pourraient l’aider. À vingt-cinq ans, elle a rencontré la cible idéale, un homme d’affaires anglais plus âgé nommé Arthur « Boy » Capel. Elle était attirée par son ambition, sa vaste expérience, sa connaissance de l’art et son sens pratique impitoyable. Elle s’est accrochée à lui. Il pouvait lui donner confiance en elle pour devenir une grande couturière. Il lui a appris le sens du commerce. Elle acceptait ses critiques dures parce qu’elle le respectait énormément. Arthur Capel l’a aidée à prendre ses premières décisions importantes en créant sa marque. Grâce à lui, Coco Chanel a développé sa propre raison d’être, qu’elle a tenue toute sa vie. Sans son influence, Coco aurait eu du mal à suivre sa voie. Plus tard, elle a continué à appliquer cette stratégie. Elle trouvait des hommes et des femmes disposant des compétences qui lui faisaient défaut ou qu’elle devait améliorer – bienveillance sociale, marketing, capacité à repérer les tendances culturelles – et nouait des relations avec eux afin de progresser et d’apprendre. Dans ce cas, trouvez des personnes qui sont pragmatiques, et non simplement charismatiques ou visionnaires. Vous avez soif de leurs conseils pratiques. Si possible, rassemblez autour de vous un groupe de personnes issues de différents domaines, des amis ou associés qui ont un niveau d’énergie similaire au vôtre. Ainsi, vous pourrez développer mutuellement votre raison d’être individuelle. Ne vous contentez pas d’associations virtuelles ou de mentors.

Loi du jour : Faites une liste de ceux qui, dans votre entourage, ont un but dans la vie. Veillez à passer plus de temps avec eux.

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

On n'en sait jamais trop

Lorsqu'il était enfant, Napoléon Bonaparte était attiré par les jeux de stratégie et par les livres traitant de l'art du commandement. Il entra dans une école militaire, mais son objectif n'était pas de devenir militaire de carrière, et il avait des difficultés à s'intégrer. Il préférait apprendre, et ce de façon compulsive, tout ce qu'il y avait à connaître sur les arts militaires. Il lisait avec voracité et impressionna ses instructeurs par l'étendue de son savoir. On lui confia des responsabilités très tôt, ce qui était inhabituel. Il apprit rapidement à garder la tête froide, à tirer des enseignements de ses expériences, et à réparer ses erreurs. Au moment où il se vit confier de plus grandes responsabilités sur le champ de bataille, son expérience était deux à trois fois supérieure à celle de ses camarades. Il était jeune, ambitieux et méprisait toute forme d'autorité ; ainsi, lorsqu'il se retrouva aux commandes, il révolutionna l'histoire militaire, modifiant la taille et la configuration des armées et mettant en place des manœuvres, entre autres choses. Au terme de son apprentissage, il avait acquis un sens exceptionnel du terrain et de la structure générale d'une campagne militaire. Il était connu pour sa capacité à analyser une situation donnée d'un seul coup d'œil. Ses lieutenants et ses rivaux s'imaginaient qu'il était doté de pouvoirs mystiques.

Loi du jour : Éprouvez du plaisir à acquérir des connaissances et à assimiler des informations. On n'est jamais trop informé.

powerseductionandwar.com, 1er octobre 2012

24 FÉVRIER

Surpassez votre maître

« C’est un médiocre disciple que celui qui ne surpasse pas son maître. »

— LÉONARD DE VINCI

C’est souvent une malédiction d’avoir pour professeur quelqu’un de très brillant et accompli : la confiance en soi de l’élève est écrasée tant il s’acharne à suivre toutes les grandes idées de son maître. Beaucoup de disciples se sont perdus dans l’ombre de leurs illustres mentors et ne sont jamais arrivés à en sortir. À cause de son ambition, le pianiste Glenn Gould trouva la seule issue viable : ouvrir l’oreille aux idées de son mentor, Albert Guerrero, et les mettre à l’épreuve puis, tout en jouant, les modifier de façon subtile en fonction de ses propres inclinations. Ainsi, il avait le sentiment d’avoir voix au chapitre. Les années passèrent et la différence entre lui-même et son instructeur se creusa. Comme il était très influençable, il avait inconsciemment intégré au fil de son apprentissage toutes les idées importantes de Guerrero mais, grâce à un engagement actif, il était parvenu à les adapter à sa propre personnalité. Ainsi, il pouvait à la fois apprendre et cultiver une créativité qui le distinguerait de tous les autres dès lors qu’il quitterait Guerrero.

Loi du jour : Méfiez-vous de l’ombre que projettent les illustres mentors. Testez leurs idées, mais transcendez-les et démarquez-vous. Votre but est de les surpasser.

Atteindre l’excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres — La dynamique du mentor

Élargissez vos horizons

La réalité de la phase d'apprentissage, c'est que personne n'est en mesure de vous aider ni de vous donner des indications. En fait, tout est contre vous. Si l'on souhaite entrer en apprentissage, apprendre et s'orienter vers la maîtrise, il ne faut compter que sur soi-même, et faire preuve de la plus grande énergie. Quand on commence cette initiation, on se situe en général tout au bas de l'échelle. On n'a, de par son statut, qu'un accès limité au savoir et aux personnes. Si on se laisse aller, on accepte son statut et on s'identifie à lui, surtout si l'on vient d'un milieu défavorisé. Il faut se battre contre toutes les limites et chercher opiniâtrement à élargir ses horizons. (Dans toute situation d'apprentissage, il faut tenir compte de la réalité, mais cela ne signifie pas forcément rester au même endroit.) Un bon début est de lire des livres et des documents qui dépassent le cadre imposé. En s'ouvrant aux idées du monde entier, on devient de plus en plus avide de connaissances ; on trouve de plus en plus difficile de se contenter d'un cagibi exigu, et c'est un peu le but de la manœuvre. Les gens qui font partie du même domaine que vous ou de votre cercle rapproché sont des mondes en soi : leur histoire et leurs points de vue élargissent naturellement vos horizons, et développent vos aptitudes relationnelles. Fréquentez des personnes aussi différentes que possible. Ces cercles grandiront progressivement. Tout type d'éducation extrascolaire ajoutera à cette dynamique.

Loi du jour : Cherchez opiniâtrement à vous ouvrir au maximum. Quand vous sentez que vous vous repliez sur un cercle donné, secouez-vous et cherchez de nouveaux défis.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

26 FÉVRIER

Sortez de votre zone de confort

« Ce travail qu'avaient fait notre amour-propre, notre passion, notre esprit d'imitation, notre intelligence abstraite, nos habitudes, c'est ce travail que l'art défera, c'est la marche en sens contraire, le retour aux profondeurs, où ce qui a existé réellement gît inconnu de nous, qu'il nous fera suivre. »

— MARCEL PROUST

Ayant fait des progrès dans l'atelier de Verrochio, Léonard de Vinci se lança dans des expériences nouvelles et affirma son style personnel. Il fut surpris de constater que son maître était impressionné par sa créativité. Cela montra à l'élève qu'il approchait de la fin de son apprentissage. La plupart des gens attendent trop longtemps pour faire ce pas, en général parce qu'ils ont peur. Il est toujours plus facile d'apprendre les règles et de rester sur son terrain de prédilection. Souvent, il faut se forcer un peu pour oser certains actes et certaines expérimentations si l'on n'est pas certain d'être prêt. Testez votre caractère, dépassez vos peurs et prenez du recul pour juger votre travail : voyez-le à travers les yeux des autres. Cela vous donnera un avant-goût de la phase suivante, au cours de laquelle vos actions seront jugées en permanence.

Loi du jour : Expérimentez une chose pour laquelle vous ne pensez pas être prêt.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

27 FÉVRIER

Affirmez votre propre style

Pour établir une distance entre soi et ses prédécesseurs, il est parfois utile de le proclamer publiquement sous la forme d'un message symbolique. C'est ce que fit Louis XIV, par exemple, en rejetant le palais traditionnel des rois de France et en construisant le sien à Versailles. Le roi Philippe II d'Espagne fit de même en établissant le centre de son pouvoir, le palais de l'Escurial, en rase campagne. Mais Louis XIV avait poussé le jeu plus loin : il n'était pas un roi à la manière de son père et de ses ancêtres. Il ne portait ni couronne ni sceptre, ne s'asseyait pas sur un trône. Il imposait son autorité par des symboles et des rites nouveaux, qui lui étaient personnels et faisaient pâlir par comparaison ceux de ses ancêtres. Suivez son exemple : ne marchez pas dans les traces de votre prédécesseur, ou jamais vous ne le surpasserez. Affichez physiquement votre différence en créant un style et un symbolisme bien à vous.

Loi du jour : Suivez l'exemple de votre mentor, ne marchez pas sur ses traces. Affichez votre différence. Affirmez votre style.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 41 : Ne succédez à personne

Au maître, le coup de couteau

« On paie mal un maître en ne restant qu'un élève. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

D'après un dicton espagnol, al maestro cuchillada, c'est-à-dire « au maître, le coup de couteau ». C'est une expression d'escrime, qui fait allusion au moment où l'élève est assez adroit pour blesser son maître d'armes. Mais cela se réfère aussi au sort de la plupart des mentors qui, tôt ou tard, sont victimes de la rébellion de leur protégé, qui les blesse comme un coup d'épée. Dans notre culture, on tend à idolâtrer les rebelles, ou ceux qui font mine de l'être. Mais la rébellion n'a de sens que contre quelque chose de solide et de résistant. Le mentor ou la figure parentale représentent une norme avec laquelle il faut prendre ses distances pour créer sa propre identité. On intègre les éléments importants et pertinents de son savoir et on tranche par l'épée tout ce qui doit être supprimé. Telle est la dynamique des changements de génération et il faut parfois le meurtre du père pour que les enfants aient la possibilité de se découvrir eux-mêmes. Vous aurez sans doute plusieurs mentors successifs, comme des rochers vous permettant de traverser le gué de la vie. À chaque étape de votre existence, il vous faut trouver les professeurs qui vous conviennent, obtenir d'eux ce que vous voulez et vous en détacher sans remords. Tel est probablement le chemin que vos propres mentors ont eux-mêmes emprunté, car c'est comme cela que l'on fait.

Loi du jour : Intégrez les éléments importants et pertinents du savoir de votre mentor. Tranchez tout le reste par l'épée.

Atteindre l'excellence, III : Absorber le pouvoir des maîtres — La dynamique du mentor

Adoptez l'approche des pirates informatiques

Chaque époque sécrète un modèle d'apprentissage convenant aux règles de production du moment. Nous sommes à présent à l'ère de l'informatique, et c'est la façon dont les pirates approchent la programmation qui a, en ce moment, le potentiel le plus prometteur. Ce nouveau modèle est ainsi fait : on s'attache à acquérir autant de compétences que possible, mais seulement dans les secteurs les plus intéressants, en fonction des circonstances. Comme tout pirate, on s'attache à rester autodidacte. On évite le piège qui consiste à suivre l'exemple de quiconque. On ignore où l'on va, mais on profite au maximum des résultats acquis et de l'ensemble des connaissances à disposition. On élimine les types de travail que l'on veut éviter à tout prix. On procède par tâtonnements. On ne papillonne pas par peur de l'engagement, mais par désir d'étendre ses compétences et ses opportunités. Car une fois que l'on est prêt à se consacrer à un projet, les idées et les opportunités se présentent inévitablement. Quand cela se produit, toutes les compétences accumulées s'avèrent des plus précieuses. On devient capable de combiner tous ces éléments de façon magistrale, unique et convenant à sa personnalité.

Loi du jour : Dans ce nouvel âge, ceux qui suivent un cursus rigide pendant leur jeunesse finissent dans un cul-de-sac à quarante ans, ou sombrent dans un ennui mortel. Si, en revanche, on suit un apprentissage pluridisciplinaire, on élargit son potentiel.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité — L'apprentissage idéal

Mars

Le maître au travail

ACTIVER SES COMPÉTENCES ET ATTEINDRE LA MAÎTRISE

Sur le chemin de la maîtrise, on rapproche son esprit de la réalité et de la vie même. Tout être vivant est en changement perpétuel, et en mouvement. Dès l'instant où l'on s'arrête, croyant avoir atteint le niveau désiré, une partie du cerveau commence à se déliter. On perd cette créativité si chèrement payée et les autres s'en aperçoivent. Ce pouvoir et cette intelligence doivent être renouvelés en permanence, ou ils meurent. La vie doit donc être considérée comme une forme d'apprentissage, ne cessez jamais d'appliquer vos compétences en acquisition de connaissances.

Le mois de mars vous enseignera comment activer vos compétences et ainsi intégrer la connaissance nécessaire à une vie de maîtrise.

Il y a quelques années, alors que je m'attelais à mon cinquième livre, Atteindre l'excellence, je vécus une expérience étrange et excitante. Ce livre s'avérait particulièrement difficile à écrire. Avant toute chose, j'avais fait des recherches, comme j'en ai l'habitude : j'avais compulsé plusieurs centaines d'ouvrages, pris des milliers de notes que j'avais structurées en un grand nombre de chapitres, etc. Mais en plus de tout ce travail, j'avais lu beaucoup d'ouvrages scientifiques, chose que je n'avais jamais faite auparavant — des livres traitant de la nature du cerveau humain — afin d'appuyer Atteindre l'excellence sur des bases scientifiques. Cela ajoutait un niveau de difficulté supplémentaire au processus d'écriture. J'avais en outre interviewé six ou sept maîtres afin qu'ils donnent au livre un tour plus actuel. Intégrer ces éléments scientifiques et ces interviews au projet n'était

pas une mince affaire. Quand je me mis à écrire, les deux premiers chapitres me prirent un temps considérable ; il me fallait plus de temps que d'habitude pour adopter un rythme.

Enfin, chapitre après chapitre, semaine après semaine, mois après mois, je pris de l'élan. Arrivé au cinquième chapitre, quelque chose d'inattendu se produisit. Le cinquième chapitre traite du processus créatif. L'idée est que, dès lors qu'on a suffisamment préparé un projet, dès lors qu'on a consacré assez de temps à creuser le sujet, on atteint généralement un état de créativité dans lequel les idées surviennent naturellement. Et voilà que ça m'arrivait. Au terme de ces recherches et de cette préparation assidue, au moment où j'attaquai le cinquième chapitre, les idées me venaient de nulle part : sous la douche, ou pendant une promenade. J'allais même jusqu'à en rêver, elles me venaient durant mon sommeil. C'était la confirmation de ce que j'étais en train d'écrire.

J'en conçus de la surprise, et cela m'inspira grandement. Puis vint le chapitre six, qui traite de la maîtrise elle-même — le dernier chapitre. J'y développe l'idée que plus on avance dans le processus, plus on ressent de l'intuition. C'est presque comme si le livre, ou le projet, vivait à l'intérieur de soi. On peut comparer cette sensation à celle qu'éprouve le joueur d'échecs face à l'échiquier, comme s'il faisait partie de lui. De cette façon, le joueur d'échecs ressent physiquement le coup suivant.

J'avais la sensation que mon livre vivait à l'intérieur de moi ; je sentais les mots au bout de mes doigts. Les idées, venues de nulle part, émanaient de moi à toute vitesse. C'était une expérience incroyable, et j'éprouvais un sentiment indicible, un sentiment de toute-puissance.

Je ne dis pas que je suis spécial, ni que je suis une sorte de génie. Je ne suis pas particulièrement doué ni talentueux. En réalité, le but de ce livre est de démystifier les concepts de génie et de créativité. Nous avons tendance à penser que c'est quelque chose d'inné, que c'est inscrit dans notre ADN, que c'est une sorte de connexion, qu'on a ou qu'on n'a pas. Je tenais à prouver que c'est en réalité le produit d'un travail acharné et d'une discipline de fer, que quand on s'exerce à faire quelque chose pendant des années, ou pendant des mois, on atteint un degré élevé de créativité et de maîtrise. L'écriture de ce livre confirma ce que je pensais. Et puisque cette expérience est relative à l'effort que l'on fournit, en suivant mon schéma, tout le monde peut y arriver.

Ces pouvoirs créatifs ne sont pas automatiques pour autant. Vous devez faire preuve de concentration et d’intensité, et aimer le travail que vous fournissez autant que le résultat qui doit en découler. Cela dépend également d’un travail antérieur, durant la phase d’apprentissage. C’était mon cas : j’avais écrit quatre livres avant d’écrire celui-ci. Il n’existe aucun raccourci vers le processus créatif ; la drogue et l’alcool sont des obstacles. Le besoin de trouver des raccourcis empêche d’atteindre l’excellence. Mais si vous faites confiance au processus et le suivez jusqu’au bout, vous serez stupéfait par les résultats que vous obtiendrez.

1ER MARS

Redimensionner son esprit

« L’apprentissage n’épuise jamais l’esprit. »

— LÉONARD DE VINCI

Au fur et à mesure que l’on acquiert des compétences et que l’on intègre les règles de son milieu, on souhaite devenir plus autonome et suivre davantage ses propres inclinations. Les obstacles qui empêchent cette dynamique créative naturelle de s’épanouir ne relèvent pas d’un manque de talent, mais d’une attitude inadaptée. Quand on s’inquiète inutilement, on a tendance à adopter des opinions toutes faites, en s’intégrant au groupe et en appliquant les procédures que l’on a apprises. Mais c’est le contraire de ce à quoi on doit tendre. En sortant de la phase d’apprentissage, il faut devenir plus audacieux. Au lieu d’être satisfait de ce que l’on connaît, on doit étendre le champ de son savoir à des domaines voisins et nourrir son esprit pour qu’il crée de nouvelles associations entre des idées différentes. On doit prendre des risques et étudier les problèmes sous tous les angles possibles. En acquérant une pensée plus souple, on parvient à distinguer des aspects de plus en plus divers de la réalité. Au bout du compte, on se retourne contre les règles mêmes que l’on a intégrées en les reformulant à sa convenance. C’est cette liberté qui conduit aux sommets du pouvoir.

Loi du jour : Étendez le champ de votre savoir à des domaines voisins. Choisissez-en un et commencez à vous entraîner.

Atteindre l’excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

2 MARS

Allez au cœur des choses

Quand on me demande ma définition de la maîtrise ou quelle citation me guide, que ce soit dans ma vie ou lorsque j'écris un livre, je réponds : « C'est aller au cœur des choses ». J'essaie toujours d'aller à l'intérieur des choses. En surface, les choses ont une certaine apparence — elles ont l'air mortes. Mais quand on plonge à l'intérieur des choses, on en voit le cœur battant, on les comprend, on atteint leur réalité. Quand par exemple on commence à apprendre à jouer aux échecs ou à jouer du piano, on reste sur le seuil. On se borne à voir la façade, la surface des choses, leur aspect visuel. On apprend les règles, les bases, ce qui est long et fastidieux. On n'accède pas vraiment à la compréhension. Tout est confus, trouble. Pourtant, un jour ou l'autre, si on s'y tient, on finit par s'insinuer à l'intérieur des choses. Et elles prennent vie. L'échiquier et le piano ne sont plus que des objets physiques, ils sont en nous. On les a intégrés. Il ne s'agit plus de trouver les clés, vous les avez déjà en main. C'est ça, la maîtrise. Le sport en est un bon exemple. On dit généralement des bons footballeurs qu'ils ont des yeux derrière la tête. Non. Ils sont à l'intérieur du match. Les grands quarterbacks ont tendance à dire que le temps ralentit durant le match. Non. Ils se rapprochent de plus en plus du cœur des choses. On peut dire la même des scientifiques, des écrivains, des actrices, etc. — les maîtres connaissent l'intérieur des choses, ils ne restent pas en surface.

Loi du jour : Si vous travaillez dur, vous atteindrez le cœur du savoir. C'est le but final de la maîtrise : une compréhension de l'intérieur des choses.

"Robert Greene : Mastery and Research," Finding Mastery : Conversations avec Michael Gervais, 25 janvier 2017

3 MARS

Cultivez l’éthique de l’artisan

Les grands maîtres, parmi eux certains de nos contemporains, sont fidèles à l’éthique de l’artisan. Ils ne sont pas motivés par l’argent, ni par la célébrité, ni par le statut social, mais par la réalisation de la parfaite œuvre d’art, par la conception du parfait building, par la découverte d’une nouvelle loi scientifique, par la maîtrise de leur art. Cette conscience les aide à traverser les aléas survenant au cours de leur carrière. C’est le travail qui compte. C’est en cultivant leur esprit que ces maîtres finissent par gagner plus d’argent et par accéder à une certaine notoriété. Steve Jobs est l’image même de cette éthique dite de l’artisan. Il hérita cette éthique de son père, qui aimait fabriquer des choses de ses propres mains, et qui lui légua son amour de la perfection, du travail bien fait. Cette éthique se retrouve dans le design des produits Apple. C’est le but de tout maître : bien faire les choses et en retirer de la fierté.

Loi du jour : Soyez fidèle à l’éthique de l’artisan. N’oubliez pas, seul le travail compte.

Robert Greene, “Five Key Elements for a New Model of Apprenticeship,” Le *New York Times*, 26 février 2013

Le processus créatif

Le processus de création est indéfinissable et il n'existe pas de formation pour apprendre à le déclencher, ainsi nous nous égarons souvent. À l'exemple des maîtres de tous les temps, nous discernons des schémas répétitifs élémentaires et des principes susceptibles de vastes applications. En premier lieu, il est fondamental d'intégrer dans le processus créatif une période initiale libre de tout délai. Donnez à l'imagination le temps de rêver et de vagabonder, pour démarrer de façon floue et totalement ouverte. À ce stade, laissez le projet s'associer à des émotions puissantes, qui surgissent naturellement quand vous vous concentrez sur vos idées. Il est toujours facile de préciser ces dernières ultérieurement et de rendre le projet de plus en plus réaliste et rationnel. En second lieu, il est préférable d'avoir une connaissance étendue de votre domaine et des domaines voisins, offrant au cerveau davantage de possibilités d'associations et de connexions. En troisième lieu, pour garder toute sa vitalité à ce processus, il ne faut jamais céder à l'autosatisfaction, comme si votre vision initiale représentait le point final. Cultivez une profonde insatisfaction vis-à-vis de votre travail, améliorez continuellement vos idées et restez dans l'incertitude : ne soyez jamais tout à fait sûr de ce que sera l'étape suivante. Cette précarité alimente la créativité et lui garde son tranchant. En dernier lieu, faites de la lenteur une vertu. Quand il s'agit d'innover, le temps n'a qu'une valeur relative. Qu'un projet demande des mois ou des années, vous ressentirez toujours l'impatience et le désir d'en finir. La plus grande décision que vous puissiez prendre pour développer votre créativité est d'agir au rebours de cette impatience naturelle.

Loi du jour : Projetez-vous sur plusieurs années, quand vous observerez votre œuvre dans le rétroviseur. Avec le recul du temps, les mois et les années supplémentaires consacrés à ce processus ne vous paraîtront plus douloureux. Le temps est votre meilleur allié.

Voyez grand et pensez loin

Dans tout environnement concurrentiel où il y a des gagnants et des perdants, la personne qui a la perspective la plus large et la plus globale l’emporte. En effet, cette personne est capable de prendre du recul et d’appliquer soigneusement sa stratégie de contrôle de la dynamique. La plupart des personnes sont en permanence enfermées dans le présent. Leurs décisions sont essentiellement motivées par les événements les plus récents ; elles perdent facilement leur sang-froid et accordent aux problèmes immédiats une pondération excessive par rapport à la réalité. Le fait d’approcher de la maîtrise ouvrira naturellement votre perspective, mais il est toujours sage d’accélérer le processus en se formant de bonne heure à élargir en permanence ses horizons. On y parvient en se remémorant sans cesse le but général du travail présent et la façon dont celui-ci s’inscrit dans un objectif à long terme. Si vous n’obtenez pas de votre travail l’effet désiré, vous devez l’étudier sous tous ses angles jusqu’à identifier la source du problème. Ne vous contentez pas d’observer vos rivaux, disséquez-les et découvrez leurs faiblesses. Votre devise doit être : « voir large et penser loin. » Par ce genre d’entraînement mental, vous dégagerez le chemin conduisant à la maîtrise et vous vous détacherez davantage encore de vos concurrents.

Loi du jour : La personne qui a la perspective la plus globale l’emporte. Élargissez votre champ de vision.

*Atteindre l’excellence, V*I : Fusionner l’intuitif et le rationnel : la maîtrise

Le don de notre esprit originel

Nous possédons tous une force créatrice innée qui ne demande qu'à être activée. C'est le don de l'esprit originel. L'esprit de l'homme est naturellement créatif, il cherche en permanence à faire des associations et des connexions entre les choses et les idées. Il a soif d'explorer, de découvrir de nouveaux aspects du monde et d'inventer. Notre plus grand désir est de pouvoir exprimer cette force créatrice et devoir l'étouffer est source de souffrance. Ce qui tue notre force créatrice n'est ni l'âge ni le manque de talent, mais notre propre attitude. Nous nous installons dans les certitudes acquises. Nous redoutons d'adopter de nouvelles idées, car cela demande des efforts. Quand nous pensons de façon plus souple, nous prenons des risques : celui d'échouer, de se ridiculiser. Nous préférons que tout ronronne, au milieu des idées familières et des habitudes intangibles. Mais nous payons pour cela le prix fort : notre esprit dépérit faute de défis et de nouveauté. Nous atteignons les limites de notre domaine et nous perdons la maîtrise de notre destinée car nous devenons remplaçables.

Loi du jour : Exécutez la volonté de l'esprit — explorez, adoptez et embrassez de nouvelles idées.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

7 MARS

L’esprit en mouvement

Chez les enfants, l’esprit ne s’arrête jamais, ils sont ouverts à toute nouvelle expérience et absorbent un maximum de choses. Ils apprennent vite, parce que le monde qui les entoure les passionne. Et lorsqu’ils sont frustrés ou énervés, ils trouvent une nouvelle façon d’obtenir ce qu’ils veulent et oublient vite le problème à la première nouveauté venue. Leur esprit est toujours en mouvement, ils sont tout le temps excités et curieux. Le philosophe grec Aristote définissait la vie par le mouvement. Ce qui ne bouge pas est mort. Ce qui a de la vitesse et de la mobilité a plus de possibilités, plus de vie. Nous commençons tous avec l’esprit vif, mais, en vieillissant, il s’engourdit progressivement. Vous pensez peut-être que ce que vous aimeriez retrouver de votre jeunesse est votre forme physique, votre insouciance, mais ce dont vous avez réellement besoin, c’est de votre liberté d’esprit. Lorsque vous vous surprenez à ne penser qu’à une seule et même idée, à en être obsédé, forcez-vous à passer à autre chose. Distrayez-vous avec de la nouveauté, comme un enfant, laissez-vous impressionner par quelque chose de nouveau, qui mérite votre concentration. Ne perdez pas de temps sur des choses que vous ne pouvez ni changer ni influencer. Avancez.

Loi du jour : Répondez aux circonstances présentes. Pensée après pensée, tâche après tâche, point par point — fluidifiez votre esprit.

Stratégie, les 33 lois de la guerre — N’ayez jamais une guerre de retard : la stratégie de la guérilla psychologique

8 MARS

Conservez votre capacité à vous émerveiller

« La jeunesse est heureuse parce qu'elle a la capacité de voir la beauté. Quiconque garde le pouvoir de voir la beauté ne vieillit jamais. »

— FRANZ KAFKA

Pendant que nous nous soumettons à un apprentissage exigeant et que nous commençons à exercer notre créativité, nous ne pouvons qu'être satisfaits de ce que nous avons appris et des progrès que nous avons réalisés. Naturellement, nous tenons pour acquises certaines idées que nous avons apprises et développées. Peu à peu, nous cessons de nous poser les questions qui nous tourmentaient jadis. Nous connaissons les réponses. Nous nous sentons de plus en plus supérieurs. À notre insu, notre esprit se rétrécit et devient plus rigide, nous devenons satisfaits de nous-mêmes et même si nos créations précédentes ont fait sensation, nous étouffons notre créativité une fois pour toutes. Luttons de toutes nos forces contre ce laisser-aller et cultivons activement notre capacité à nous émerveiller. Rappelons-nous sans cesse que notre savoir est dérisoire et que le monde cache encore beaucoup de mystères.

Loi du jour : La réalité est une chose infiniment mystérieuse. Laissez-la vous éblouir en permanence. Rappelez-vous sans cesse tout ce qu'il vous reste encore à apprendre.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

9 MARS

L’impatience est votre ennemi

« La patience est amère, mais son fruit est doux. »

— ARISTOTE

Le plus grand obstacle à la créativité est l’impatience, le désir presque inévitable de hâter le processus, d’exprimer quelque chose et de faire sensation. Mais comment y parvenir sans la maîtrise des bases, c’est-à-dire sans véritable vocabulaire à disposition ? Ce que vous prenez pour de la créativité personnelle n’est sans doute que l’imitation du style des autres, ou bien des élucubrations balbutiantes qui n’expriment en définitive pas grand-chose. Mais le public ne se laisse pas berner facilement. Il est sensible au manque de rigueur, au plagiat, au désir de briller et il se détourne ou décerne de molles louanges vite oubliées. Mieux vaut aimer l’apprentissage pour l’apprentissage. Quiconque passe dix ans à s’imprégner des techniques et des règles de son domaine, qui les répète, les maîtrise, les explore et les personnalise, trouve nécessairement à exprimer sa voix de façon authentique et donne naissance à une œuvre expressive unique.

Loi du jour : Adoptez une vision à long terme. Suivez patiemment le processus d’apprentissage, votre expression personnelle se déversera de façon spontanée.

Atteindre l’excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

10 MARS

Le savoir vous précède

« La différence entre une personne créative et une personne qui l'est moins ne réside pas en ce que la première possède une aptitude particulière, mais en ce qu'elle détient un plus grand savoir (c'est-à-dire qu'elle a mis ce savoir en pratique), ainsi que la motivation d'en faire usage. Cette motivation perdure, et est susceptible de façonner et d'inspirer cette personne durant une vie entière. »

— MARGARET A. BODEN

Pour renier votre ego, soyez humble devant le savoir. Le grand scientifique Michael Faraday considérait que la connaissance scientifique est en progrès constant. Les plus grandes théories en vigueur à une époque seront toutes réfutées ou modifiées tôt ou tard. L'esprit humain est juste limité pour avoir de la réalité une vision claire et parfaite. L'idée ou la théorie que vous formulez aujourd'hui semble fraîche, pleine de vie et de vérité ; mais d'ici quelques décennies ou quelques siècles, elle sera certainement torpillée ou ridiculisée. (Nous avons tendance à rire des créationnistes qui, avant le XXe siècle, niaient l'évolution et croyaient que le monde n'avait que 6 000 ans. Mais imaginons la façon dont on se moquera un jour des naïves croyances qui sont les nôtres au XXIe siècle !) Par conséquent, mieux vaut garder à l'esprit cette fragilité de la connaissance humaine et ne pas trop s'attacher à ses idées ni à ses certitudes.

Loi du jour : Le savoir est en constante évolution. Ne vous laissez pas duper par votre ego. Le savoir vous précède.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

L'intensité de l'attention

Pour beaucoup de gens qui l'ont connu jeune, Proust était la dernière personne dont on puisse imaginer qu'elle parvienne à la maîtrise car, au premier abord, il donnait l'impression de perdre constamment son temps. Il semblait ne passer ses journées qu'à lire des livres, se promener, écrire des lettres sans fin, faire la fête, dormir toute la journée et publier de frivoles chroniques mondaines. Mais sous la surface résidait l'intensité de son attention. Il ne se contentait pas de survoler des livres ; il les analysait chapitre après chapitre avec rigueur et en tirait des leçons précieuses à appliquer dans sa propre vie. Tout ce qu'il lisait gravait dans son cerveau différents styles qui enrichissaient sa propre plume. Il n'était pas qu'un dandy mondain : il s'acharnait à comprendre les gens en profondeur et à percer à jour leurs motivations les plus secrètes. Non seulement il analysait sa propre psychologie, mais il explorait en lui-même ses différents niveaux de conscience jusqu'à découvrir des règles de fonctionnement de la mémoire : il s'avéra précurseur de bien des découvertes en neurosciences. Enfin, il se servit de la mort de sa propre mère pour approfondir son introspection. Quand elle eut disparu, il se jeta dans l'écriture pour vaincre sa dépression et parvint à reconstituer dans le livre qu'il devait écrire les sentiments partagés qui le liaient à sa mère. Comme il l'écrivit plus tard, toutes ces expériences étaient pareilles à des graines et, une fois qu'il eut commencé son grand roman, *À la recherche du temps perdu*, il devint comme un jardinier qui cultive et soigne des plants enracinés de longues années plus tôt.

Loi du jour : Ce ne sont pas les études qui importent, mais l'intensité de l'attention que vous y avez consacrée.

Atteindre l'excellence, VI : Fusionner l'intuitif et le rationnel : la maîtrise

12 MARS

Utilisez vos échecs en vue de vous perfectionner

Henry Ford avait un esprit naturellement tourné vers la mécanique. Il avait cette capacité qu'ont les grands inventeurs de visualiser chacun des éléments, et la façon de les faire fonctionner ensemble. Pour décrire la façon dont quelque chose marchait, Ford préférait attraper un papier et griffonner un croquis, plutôt que donner des explications. Avec un tel type d'intelligence, son apprentissage sur les machines fut facile et rapide. Mais quand il s'est agi de produire en série ses inventions, il dut assumer le fait qu'il n'avait pas les connaissances nécessaires. Il dut donc passer par un apprentissage complémentaire pour devenir homme d'affaires et entrepreneur. Heureusement, le fait de travailler sur des machines avait développé chez lui une intelligence pratique, de la patience et une méthode de résolution des problèmes qui pouvait s'appliquer à n'importe quel domaine. Quand une machine fonctionne mal, inutile de s'en offenser et de se décourager. C'est en réalité un tremplin, car les dysfonctions dévoilent en général les défauts cachés et les façons d'y remédier. Il faut donc retoucher des pièces jusqu'à ce que cela marche. La même technique peut s'appliquer à la création d'entreprise. Les erreurs et les échecs constituent une façon de s'éduquer. Elles mettent en lumière les lacunes de connaissances. Et il est difficile d'identifier ces dernières en consultant des tiers, car leurs éloges et leurs critiques sont souvent de nature politique. Vos échecs permettent de faire ressortir les failles de vos idées, et c'est en appliquant ces dernières que leurs imperfections sont mises en évidence. Vous apprenez ainsi ce que veut vraiment le public, et l'écart qui existe entre vos idées et le marché qu'il représente.

Loi du jour : Les dysfonctions constituent une façon de s'éduquer. Elles tentent de vous dire quelque chose. Écoutez-les.

Atteindre l'excellence, II : Se soumettre à la réalité : l'apprentissage idéal

L’endurance créatrice

Au moment où j’ai abordé l’écriture du livre *Atteindre l’excellence*, je compris que ce projet représentait un vrai défi. Je savais d’expérience qu’au terme du processus d’écriture, il m’arrivait d’être fatigué au point que la qualité de l’écriture s’en ressentait. Je crois que beaucoup d’écrivains, écrasés par la complexité du travail entrepris et par un certain manque d’organisation, ont tendance à s’essouffler en cours de route. J’ai donc décidé d’envisager ce long et pénible effort comme un marathon, et de trouver une façon d’améliorer mon endurance. J’ai intensifié le rythme de mes activités physiques quotidiennes. D’ordinaire, je fais du sport tous les jours, mais là, je pris la décision d’y consacrer plus de temps, et d’augmenter les distances parcourues. Au bout d’un certain temps, j’ai atteint un palier ; je ne ressentais pas plus de fatigue qu’avant. Je suis resté sur ce palier tout au long du projet. Quand on pratique un sport tel que le cyclisme au long cours, ce type d’entraînement permet d’accroître l’endurance. Il est préférable de stagner pendant un certain temps plutôt que de continuer à accroître le rythme des séances d’entraînement. Je voulais voir si cet effort physique aurait des répercussions sur mon travail. Au cours des derniers mois, alors que l’échéance se rapprochait et que je redoublais mes efforts, j’ai remarqué que j’étais plus calme, mieux à même de gérer le stress, et que j’avais une réserve d’énergie dont je pouvais tirer parti pendant de longues heures. J’en suis arrivé à la conclusion que l’esprit et le corps sont si inextricablement liés qu’il est impossible de dissocier leurs effets. Cette énergie influence l’humeur, ce qui influence directement notre travail. De la même façon, la confusion et la désorganisation sur le plan professionnel exercent un impact extrêmement négatif sur le plan physique.

Loi du jour : Créer quelque chose de valable, c’est comme entreprendre un marathon, cela demande de l’entraînement.

HuffPost, 15 novembre 2012

Immergez-vous dans les détails

Quand Léonard de Vinci envisagea un style radicalement nouveau de peinture, plus vivant et affectif, il s'engagea dans une quête obsessionnelle de détails. Il passa de longues heures à faire des expériences sur la façon dont la lumière frappe différents volumes géométriques, pour tester la manière dont la lumière modifie l'aspect des objets. Dans ses carnets de notes, des centaines de pages sont dédiées à l'exploration des différentes formes d'ombres, dans toutes les combinaisons possibles. Il accordait la même attention au drapé d'une jupe, à la forme d'une coiffure, au plus faible frémissement du visage humain. Quand nous étudions son œuvre, nous n'avons pas conscience des efforts qu'il y a consacrés, mais nous trouvons ses peintures merveilleusement vivantes, car il avait su saisir la réalité. En général, essayez d'approcher tout problème ou toute idée avec un esprit plus ouvert. Que l'étude des détails guide votre pensée et façonne votre théorie. Concevez la nature et le monde comme une sorte d'hologramme dont chaque élément, le plus infime, révèle quelque chose de fondamental concernant l'ensemble. En vous immergeant dans les détails, vous combattez la tendance qu'a le cerveau à tout généraliser, et vous serrez la réalité de plus près.

Loi du jour : Percez à jour le secret de toute réalité en en révélant les détails.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

Donnez vie à votre travail

La soif qu'avait Léonard de Vinci de toucher le cœur de la vie en explorant les détails le conduisit à des recherches poussées sur l'anatomie de l'homme et de l'animal. Il voulait être capable de dessiner un homme ou un chat comme de l'intérieur. Il disséqua personnellement des cadavres, scia des os et des crânes et assista avec la plus grande attention à des autopsies, pour voir d'aussi près que possible la structure des muscles et des nerfs. Ses croquis anatomiques étaient très en avance sur son époque pour leur réalisme et leur précision. Dans votre travail, suivez l'exemple de Léonard de Vinci. La plupart des gens n'ont pas la patience d'assimiler les nuances minutieuses qui font intrinsèquement partie de leur travail. Ils veulent simplement obtenir des effets superficiels, et faire sensation. Ils badigeonnent leur toile comme des peintres en bâtiment. Leur travail trahit leur manque d'attention aux détails : il n'établit pas de lien profond avec le public, il est peu convaincant. Nous devons considérer ce que nous produisons comme ayant une vie et une présence en soi. En considérant notre travail comme quelque chose de vivant, notre chemin vers la maîtrise consiste à étudier et intégrer ces détails de façon universelle, au point d'en percevoir la force vitale et d'exprimer celle-ci sans effort.

Loi du jour : Considérez votre travail comme quelque chose de vivant. Votre tâche est de lui donner vie et de faire en sorte que les autres le ressentent.

*Atteindre l'excellence, V*I : Fusionner l'intuitif et le rationnel : la maîtrise

Changez de point de vue

La leçon est claire : la véritable créativité est issue de notre ouverture d’esprit et de notre adaptabilité. Quand nous tombons sur quelque chose de nouveau, il nous faut être capables de l’étudier sous différents angles et d’y discerner le potentiel caché en plus de ce qui est évident. Nous imaginons que les objets qui nous entourent peuvent servir à différents usages. Ne nous accrochons pas à notre idée initiale, ne restons pas les esclaves de notre ego qui est très attaché à ce que nous ayons toujours raison. Intéressons-nous à ce qui se présente à chaque moment et exploitons les chemins de traverse et les événements inattendus. Ainsi, nous transformerons des plumes en rémiges permettant de voler. La différence ne réside pas dans la capacité créatrice initiale du cerveau, mais dans la façon dont nous contemplons le monde et la souplesse avec laquelle nous pouvons recadrer ce qui est sous nos yeux.

Loi du jour : Créativité et adaptabilité sont inséparables. Aujourd’hui, étudiez les choses sous tous les angles.

Atteindre l’excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

Ces pouvoirs exigent une contrepartie

La création d'une œuvre d'art et le développement d'une découverte ou d'une invention exigent beaucoup de discipline, de sang-froid et d'équilibre. Il faut aussi acquérir la maîtrise du domaine concerné. Les drogues et la folie ne peuvent qu'anéantir ces capacités. Ne sombrons pas dans les mythes romantiques sur la créativité : il n'existe pas de panacée qui rende créatif en quelques gorgées ni en quelques bouffées. Quand on étudie la créativité exceptionnelle des maîtres, il ne faut pas oublier les années d'exercice, les répétitions méthodiques, les moments de doute, ni la ténacité dont ces personnes ont fait preuve pour surmonter les obstacles.

Loi du jour : L'énergie créatrice est le fruit de l'effort, et de rien d'autre. Ne sombrez pas dans les mythes romantiques.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

Le pouvoir du désir et de la détermination

Dans ma jeunesse, j'ai travaillé au sein d'une maison d'édition new-yorkaise. Parmi nos auteurs, nous comptions Toni Morrison. C'était son premier roman. Je n'oublierai jamais cette histoire. Toni Morrison était éditrice dans cette maison d'édition. Elle travaillait jusqu'à 18 heures ou 19 heures, puis sautait dans un train ; elle vivait dans le Connecticut. Elle avait deux enfants à charge. Elle rentrait chez elle, cuisinait pour ses enfants, les mettait au lit puis, à 23 heures, elle s'asseyait et se mettait à écrire. C'est ainsi qu'elle écrivit son premier roman. C'est le genre d'énergie et de détermination qu'il faut avoir. J'ai toujours pensé que c'était surhumain. Je sais que je ne pourrais jamais faire ça, mais regardez ce qu'elle est devenue. Et c'est parce qu'elle le voulait au-delà de tout.

> **Loi du jour : S'élever jusqu'à la maîtrise requiert un dévouement intense. Il faut vraiment le vouloir. Qu'est-ce qui pourrait susciter chez vous un tel niveau d'implication et une telle dévotion ?**

Robert Greene, conversation, *Live Talks Los Angeles*, 11 février 2019

La dynamique du vieillissement

Le pire obstacle à la créativité est l'entropie, c'est-à-dire l'usure du temps. Dans le domaine des sciences et des affaires, les façons de penser et d'agir qui ont naguère eu du succès deviennent des règles intangibles, des procédures inviolables. Au fil des ans, on en oublie la raison d'être initiale, on se contente de se conformer à une série de techniques désincarnées. Quant aux arts, chaque nouveau style est gorgé de vitalité, car il parle à l'esprit du temps. Il est incisif et percutant, il impose sa différence. Puis les imitateurs et les plagiaires arrivent en foule. Le nouveau style devient une mode qu'il faut suivre même si ce conformisme avait provisoirement semblé rebelle et ombrageux. Cela dure dix ou vingt ans cela devient un banal cliché, un formalisme sans grande émotion sous-jacente. Aucun aspect de la culture n'échappe à cette dynamique du vieillissement. Mais c'est cette difficulté qui présente un défi passionnant pour les vrais créatifs. Le processus est le suivant : commencez par l'introspection. Vous cachez en vous une forme d'expression unique, liée à vos inclinations. Assurez-vous que cette étincelle ne doit rien à une mode éphémère, mais qu'elle surgit de quelque chose de profondément réel et personnel. Peut-être s'agit-il d'un timbre nouveau, entendu dans un morceau de musique, une forme narrative jamais utilisée, un type de livre qui ne s'inscrit pas dans les collections en place. Laissez alors cette idée, ce son ou cette image prendre racine en vous. En percevant le potentiel de ce nouveau langage ou de cette façon innovante de faire les choses, décidez consciemment de défier les conventions qui paraissent désormais creuses et bonnes à jeter.

Loi du jour : Les gens ont un besoin désespéré de nouveauté, pour exprimer l'esprit du temps de façon originale. En créant quelque chose de nouveau, vous vous créez un auditoire nouveau et vous prenez le pouvoir.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

20 MARS

Le cerveau du maître

« Nous pouvons désormais affirmer que le cerveau est un extraordinaire système biologique dont la flexibilité garantit un équilibre dynamique avec le monde extérieur. Même ses connexions les plus basiques s'adaptent afin de répondre aux stimuli sensoriels en constante mutation. »

— V. S. RAMACHANDRAN

L'acquisition d'une compétence s'accompagne de modifications dans le cerveau, qu'il est important de comprendre. Quand on aborde quelque chose de neuf, un grand nombre de neurones du cortex frontal (la zone de commande du cerveau la plus consciente et la plus élevée) sont excités et deviennent actifs, ce qui contribue au processus d'apprentissage. Le cerveau doit traiter une importante quantité d'informations nouvelles, et l'on se sentirait stressé et dépassé si seule une partie du cerveau était utilisée pour le faire. Pendant la phase initiale et quand on se concentre énergiquement sur la tâche, le cortex frontal augmente même de taille. Mais une fois que l'action concernée devient familière, les circuits qui en permettent l'exécution s'automatisent et le trajet nerveux correspondant à cette tâche est délégué à d'autres parties du cerveau, plus bas dans le cortex. Les neurones du cortex frontal mis en jeu au stade initial sont libérés pour de nouveaux apprentissages, et cette zone cérébrale retrouve sa taille normale. Au bout du compte, un réseau complet de neurones se met en place pour mémoriser cette unique tâche, c'est pourquoi on est encore capable de faire du vélo même si l'on ne touche pas une pédale pendant des années. Si on examine le cortex frontal de personnes qui ont maîtrisé quelque chose par répétition, cette partie du cortex s'avère remarquablement inactive quand la personne exécute cette action. Toute l'activité cérébrale se concentre dans des zones plus basses, et exige moins de contrôle conscient.

Loi du jour : Plus vous acquerrez de compétences, plus vous stimulerez votre cerveau.

Le maître universel

La maîtrise de Johann Wolfgang von Goethe ne se limitait pas à tel ou tel sujet, mais aux liens qui existaient entre eux, observés pendant des décennies de façon profonde et réfléchie. Goethe incarnait l'idéal connu sous la Renaissance comme l'homme universel, un personnage tellement imprégné de toutes les formes de savoir que son esprit embrasse la réalité même de la nature et y déchiffre des secrets invisibles au commun des mortels. Certains voient aujourd'hui Goethe comme une relique surannée du XVIIIe siècle, et sa quête d'un savoir unifié comme un rêve romantique ; en vérité, c'est le contraire qui est vrai et pour une raison simple : la structure du cerveau de l'homme – avec son besoin inhérent de faire des liens et des associations – lui confère une volonté propre. Bien que cette évolution ait connu au cours de l'Histoire des hauts et des bas, le désir de connexion l'emportera tôt ou tard, tant est puissante cette partie de notre nature et de nos inclinations. Certains aspects des technologies modernes nous offrent des moyens sans précédent pour établir des liens entre les domaines et les idées. De toutes les façons possibles, efforcez-vous de faire partie de ce processus d'universalisation et d'étendre vos connaissances à des branches de plus en plus éloignées du savoir. Vous en serez récompensés par la richesse des idées qui vous viendront dans le cadre de cette quête.

Loi du jour : Étendez vos connaissances de plus en plus, cela vous amènera à développer les liens que vous établissez entre les domaines et les idées.

*Atteindre l'excellence, V*I : Fusionner l'intuitif et le rationnel — La maîtrise

22 MARS

À propos de la méditation

« Tout le malheur des hommes vient de ne savoir pas demeurer en repos, dans une chambre. »

— BLAISE PASCAL

Souvent, quand les écrivains tiennent une idée, ils commencent à écrire sous le coup de l'excitation, qui se reflète dans les premiers chapitres. Puis ils ont tendance à se perdre. La structure du livre s'effondre. Ils commencent à se répéter. Les derniers chapitres n'ont plus l'énergie qui caractérisait les premiers. L'écriture d'un livre prend des mois. Il est difficile de conserver son enthousiasme, son énergie, sa fraîcheur durant tout ce temps. Pour éviter cet écueil, je pratique la médiation zen *(zazen)* pendant quarante minutes tous les matins. Le but de cette pratique *(shikantaza)* est d'apprendre à faire le vide, à développer des capacités de concentration supérieures *(ioriki)* et à accéder à une forme de pensée inconsciente et intuitive. La méditation a considérablement amélioré ma capacité à me concentrer lorsque je lis ou que je prends des notes. Je ne prête plus aucune attention à certaines nuisances qui m'exaspéraient il y a encore quelques années. Cette pratique, pénible au premier abord, m'a permis de développer ma patience et de faire face aux critiques mesquines. J'ai compris très tôt que cette routine m'aidait de bien des façons et je médite tous les matins depuis. Si vous ressentez de l'agitation, que des détails vous irritent et vous déconcentrent, je vous recommande de pratiquer la médiation. Vous qui êtes sur le chemin de la maîtrise, cela vous aidera.

Loi du jour : Un maître doit être capable de se concentrer sur un seul objet pendant un certain temps. Développez ce genre d'habitude.

powerseductionandwar.com, 4 septembre 2014

Soyez à l'écoute de votre frustration

Le compositeur Richard Wagner avait tant travaillé sur son opéra *L'Or du Rhin* qu'il se retrouva complètement bloqué. Désespéré, il partit faire une longue promenade dans les bois, s'allongea et s'endormit. Dans une sorte de rêverie, il se sentit sombrer dans un courant rapide. Le bruit de la cascade formait des accords musicaux. Il se réveilla en sursaut, avec la sensation terrifiante de se noyer. Il rentra chez lui par le plus court chemin et nota les accords entendus dans son rêve, qui imitaient à la perfection le bruit d'une eau vive. Ces accords devinrent l'ouverture de son opéra et le leitmotiv qui y revient sans cesse, un des morceaux les plus stupéfiants jamais composés. Des exemples similaires révèlent quelque chose d'essentiel sur le cerveau et la façon dont il est susceptible d'atteindre certains sommets de créativité. Nous pouvons expliquer ce schéma répétitif de la façon suivante. Si nous nous cantonnons à l'intuition fulgurante qui a déclenché tout le projet, nous sommes incapables de nous distancier suffisamment pour critiquer objectivement notre propre travail, et l'améliorer. Ayant perdu la verve initiale, nous remettons sans cesse la pâte dans le pétrin. Nous nous obligeons à ne pas nous contenter prématurément d'une solution facile. Quand nous nous consacrons de façon obsessionnelle à la résolution d'un seul problème, nous nous y étouffons jusqu'à parvenir à un point de blocage. Nous nous apercevons que tout cela ne mène à rien. Des moments pareils signalent au cerveau qu'il doit s'abandonner pour une période aussi longue que nécessaire, et la plupart des gens créatifs acceptent cela de façon consciente ou inconsciente.

Loi du jour : Lorsque vous êtes bloqué, échappez-vous. Faites autre chose. Votre cerveau vous y ramènera.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

L’esprit est comme un muscle

L’esprit est comme un muscle qui s’atrophie s’il n’est pas utilisé. Il y a deux causes à cela : premièrement, nous préférons cultiver toujours les mêmes pensées et la même façon de réfléchir car cela nous donne un sentiment de permanence et de familiarité. Le fait de pratiquer les mêmes méthodes nous épargne bien des efforts. Nous sommes faits d’habitudes. Deuxièmement, quand nous travaillons dur sur un problème ou une idée, nous concentrons notre esprit à cause de l’effort imposé. C’est-à-dire que plus nous progressons dans la tâche créatrice, moins nous tenons compte d’éventuelles alternatives et points de vue différents. Cette tendance au laisser-aller est universelle, mieux vaut ne pas l’ignorer. Son seul antidote est de mettre en place des stratégies qui libèrent l’esprit et conduisent à une nouvelle façon de réfléchir. Ceci n’est pas seulement indispensable au processus de création, mais immensément salutaire pour le psychisme. Le fait de stimuler votre cerveau et vos sens de multiples façons vous aidera à libérer votre créativité naturelle, et à faire revivre votre esprit primal.

Loi du jour : Ne vous laissez pas aller. Prenez des risques. Changez. Tentez d’étudier un domaine dont vous ne savez rien. Ou bien adoptez un point de vue dont vous n’avez jamais tenu compte.

Atteindre l’excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

Cultivez la capacité négative

Cette capacité à supporter et même à embrasser le mystère et l'incertitude est ce que Keats appelait « la capacité négative ». Tous les maîtres possèdent cette capacité négative au plus haut degré, c'est la source de leur pouvoir de création. Cette qualité les autorise à accueillir un éventail très large d'idées et d'expériences, cela rend leur travail riche et inventif. De toute sa carrière, Mozart n'a jamais affirmé quelque opinion que ce soit concernant la musique. Il a en revanche assimilé les styles qu'il entendait et les a intégrés dans sa propre écriture musicale. Quand il se mit à étudier, vers la fin de sa carrière, l'œuvre de Jean-Sébastien Bach, il observa que celui-ci écrivait une musique très différente de la sienne et, à certains égards, plus complexe. La plupart des artistes se mettent sur la défensive et se montrent dédaigneux si quelque chose remet en cause leurs propres principes. Mozart au contraire ouvrit son esprit à ces possibilités nouvelles et observa pendant près d'un an comment fonctionnait le contrepoint utilisé par Bach ; il l'intégra dans son propre style. Cela donna à sa musique une qualité nouvelle surprenante. Bien que cela puisse apparaître comme une sorte de vanité poétique, le fait de cultiver la capacité négative s'avérera le facteur majeur pour réussir à devenir un penseur créatif. Le besoin de certitude est le plus grand mal dont peut souffrir l'esprit.

Loi du jour : Prenez l'habitude de vous abstenir de juger ceux qui croisent votre chemin. Envisagez et cultivez provisoirement les points de vue contraires au vôtre et voyez ce que vous ressentez. Faites tout ce que vous pouvez pour rompre avec votre méthode habituelle de pensée, et le sentiment que vous connaissez déjà la vérité.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

26 MARS

Accordez une attention particulière aux indices négatifs

Dans le récit d'Arthur Conan Doyle, *Flamme d'argent*, Sherlock Holmes élucide un crime en s'attachant à ce qui n'est pas arrivé : le chien de la famille n'a pas aboyé. Cela signifie que l'assassin était connu du chien. Ce que cette histoire illustre, c'est que les hommes ordinaires n'accordent en général nulle attention à ce que nous appellerons les indices négatifs, c'est-à-dire ce qui aurait dû arriver mais n'est pas survenu. Nous avons une tendance naturelle à nous polariser sur l'information positive et à ne remarquer que ce que nous voyons et entendons. Il faut quelqu'un d'aussi créatif qu'Holmes pour réfléchir de façon plus large et rigoureuse en évaluant les informations manquantes dans un événement, et en visualisant cette absence aussi facilement que nous remarquons la présence de quelque chose. Pendant des siècles, les médecins n'ont considéré les maladies que comme les conséquences d'attaques venues de l'extérieur du corps : un microbe contagieux, un courant d'air froid, des vapeurs chargées de miasmes, etc. Pour soigner, il fallait trouver des médicaments capables de contrer les effets dommageables de ces agents pathogènes présents dans l'environnement. Puis, au début du XXe siècle, le biochimiste Frederick Gowland Hopkins, qui s'intéressait aux effets du scorbut, eut l'idée de renverser cette perspective. Il fit l'hypothèse que la cause de cette maladie particulière n'était pas une attaque provenant de l'extérieur, mais une carence dans le corps lui-même : en l'espèce, ce que l'on appelle aujourd'hui la vitamine C. Grâce à une réflexion créative, il ne se pencha pas sur ce qui était présent, mais précisément sur ce qui était absent, pour résoudre le problème. Cela le conduisit à des recherches révolutionnaires sur les vitamines, qui modifièrent radicalement le concept de santé.

Loi du jour : La capacité à élargir son esprit et à changer de point de vue est fonction de notre imagination. Apprenez à imaginer davantage de possibilités que vous en avez l'habitude. Évitez de tenir compte de ce qui est présent. Réfléchissez à ce qui est absent.

Atteindre l'excellence, V : Redimensionner son esprit en devenant créatif-actif

27 MARS

Le pouvoir de l’expérience paroxystique

« Celui qui vit une expérience paroxystique se sent très souvent responsable, actif, il est au cœur de ses activités et de ses perceptions. Il a la sensation d’être un moteur, d’être autonome (par opposition à celui qui serait déterminé, impuissant, dépendant, passif, faible, commandé). Il est son propre patron, pleinement responsable, volontaire, doté de plus de libre arbitre qu’à l’ordinaire, maître de son destin. »

— ABRAHAM MASLOW

L’engagement et les sacrifices que cela demande sont sans doute les principales difficultés que vous affronterez. Vous devrez gérer des moments de frustration, d’ennui et certains échecs, sans parler des multiples tentations de notre culture pour vous offrir des plaisirs immédiats. Souvent, les avantages ne sont pas immédiatement apparents. Et au fil des ans, il est possible que vous soyez confronté à un burn-out. Pour compenser l’ennui, il faut avoir des moments de flux dans lesquels l’esprit s’immerge si complètement dans le travail que vous dépassez votre ego. Vous connaîtrez alors une joie et une sérénité profondes. Le psychologue Abraham Maslow les appelait des « expériences paroxystiques », et une fois que vous les aurez vécues, vous serez définitivement transformé. Vous aurez envie de les vivre à nouveau. Les petits plaisirs immédiats font pâle figure par rapport à ces expériences. Quand nous nous sentons récompensés pour nos sacrifices et notre dévouement, notre raison d’être s’en trouve intensifiée.

Loi du jour : Aujourd’hui, entrez en transe. Débarrassez-vous des distractions et des plaisirs futiles. Immergez-vous dans le travail.

Les lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l’auto-sabotage

Dégagez-vous de l’intellect

Par l’étude intensive d’un domaine donné pendant une longue période, les maîtres en viennent à comprendre tous les éléments concernés. Ils en arrivent à un point où tout est intégré ; ils cessent de n’en voir que des parties assemblées, et acquièrent une perception intuitive de l’ensemble. Ainsi, ils voient littéralement la dynamique en œuvre, ils la sentent. Dans les sciences de la vie, nous avons l’exemple de Jane Goodall, qui étudia les chimpanzés dans les profondeurs sauvages d’Afrique de l’Est pendant les années où elle vécut parmi eux. En échangeant continuellement avec eux, elle a atteint un point où elle s’est mise à penser comme un chimpanzé, et à comprendre leur vie de groupe comme nul autre chercheur avant elle. Elle a acquis la perception intuitive non seulement de la façon dont chacun fonctionne en tant qu’individu, mais au niveau du groupe, qui est une partie inséparable de leur vie. Elle a fait sur la vie sociale des chimpanzés des découvertes qui ont modifié à jamais notre conception de l’animal ; cette démarche a beau faire appel à un niveau élevé d’intuition, elle n’en est pas moins scientifique que les autres.

Loi du jour : Avec le temps, les maîtres parviennent à acquérir une perception intuitive de leur domaine. Si vous faites preuve de patience, vous y trouverez de l’enthousiasme et de la joie.

*Atteindre l’excellence, V*I : Fusionner l’intuitif et le rationnel : La maîtrise

29 MARS

Faites fusionner l’intuitif et le rationnel, 1

« Albert Einstein disait de l’intuition, ou de l’esprit intuitif, que c’était un don sacré. Selon lui, l’esprit rationnel était un serviteur fidèle. Il est paradoxal qu’aujourd’hui, la société moderne nous ait amenés à honorer le serviteur et à profaner le divin. »

— BOB SAMPLES, L’ESPRIT MÉTAPHORIQUE

Nous avons tous accès à une forme d’intelligence qui nous permet de mieux voir le monde, de prévoir les tendances et de réagir avec agilité et précision en toutes circonstances. Cette intelligence se cultive en s’immergeant dans un domaine d’étude et en restant fidèle à ses propres inclinations, aussi incongru que cela paraisse à nos contemporains. Par immersion intense pendant de longues années, nous intégrons et nous acquérons une perception intuitive des éléments complexes de notre domaine. Quand nous avons cette perception intuitive des processus rationnels, nous élargissons les limites de notre esprit et de notre potentiel et nous touchons au cœur secret de la vie même. Nous obtenons des pouvoirs comparables avec la force et la vitesse instinctive des animaux, mais couronnés par la conscience humaine.

Loi du jour : Notre cerveau est fait pour ça, et il nous conduit naturellement à ce type d’intelligence si nous suivons nos inclinations jusqu’au bout.

Atteindre l’excellence, VI : Fusionner l’intuitif et le rationnel : La maîtrise

Faites fusionner l'intuitif et le rationnel, 2

Le grand maître d'échecs Bobby Fischer s'affirmait capable de voir plus loin que le mouvement de ses pièces sur l'échiquier. À partir d'un certain stade, il était capable de percevoir des « champs de force » qui lui permettaient de prévoir toute l'évolution de la partie. Le pianiste Glenn Gould ne se concentrait plus sur les notes ni sur les portées de la musique qu'il jouait, mais il avait sous les yeux toute l'architecture du morceau, et il était capable de l'exprimer. Albert Einstein comprit d'un coup non seulement la réponse à un problème, mais l'ensemble de l'univers contenu dans une image dont il avait eu l'intuition. Ces spécialistes décrivent tous la même sensation de vision supérieure. Nous avons tous accès à cette forme d'intelligence qui nous permet de mieux voir le monde, de prévoir les tendances et de réagir avec agilité et précision en toutes circonstances. Au fil de ces différentes étapes, vous devez croire, et ce intensément, que ces capacités d'intuition seront un jour vôtres. L'aptitude à ressentir la dynamique générale dans quelque situation que ce soit, et d'anticiper les problèmes et les solutions avant n'importe qui d'autre, vous mènera au sommet.

Loi du jour : Si vous restez sur cette voie, les pouvoirs de la maîtrise viendront à vous.

*Atteindre l'excellence, V*I : Fusionner l'intuitif et le rationnel : La maîtrise

31 MARS

Connectez-vous à votre destin

« Ne venez surtout pas me parler de dons naturels, de talents innés ! On peut citer dans tous les domaines de grands hommes qui étaient peu doués. Mais la grandeur leur est venue, ils se sont faits “génies”… ils prenaient leur temps. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Comme vous devez à présent le savoir, la maîtrise n’est pas une question de gènes ni de chance, mais le résultat que vous obtenez quand vous suivez vos inclinations naturelles et les désirs profonds de votre subconscient. Chacun a des penchants qui lui sont propres. Ces désirs qui naissent dans votre cœur ne sont pas motivés par l’égoïsme ni par une chimérique ambition ; ces derniers sont des obstacles affectifs qui barrent le chemin de la maîtrise. La maîtrise est l’expression profonde de quelque chose de naturel qui a fait de vous, à la naissance, un être unique. En suivant vos inclinations et en vous rapprochant de la maîtrise, vous apportez une contribution décisive à la société, vous l’enrichissez par vos découvertes et vos intuitions et vous exprimez au mieux la diversité de la nature et de l’humanité. L’égoïsme, c’est se retirer dans son fromage de Hollande, et se limiter à des ambitions médiocres et des plaisirs immédiats. Le fait de se couper de ses inclinations ne peut conduire à terme qu’à la souffrance, à la déception et au sentiment de gâcher quelque chose d’unique. Cette souffrance fera de vous un aigri et un envieux et vous n’en identifierez jamais la source. Le vrai soi ne se répand pas en mots et phrases banales. C’est une voix qui sourd du subconscient, de quelque chose de profondément gravé en vous. Elle émane de votre spécificité et fait sentir sa présence par des sensations et des désirs puissants qui semblent vous transcender. Jamais vous ne saurez vraiment ce qui vous attire dans

certaines activités et formes de connaissances. Cela ne peut être ni expliqué ni verbalisé. Cela fait partie de votre être.

> **Loi du jour : En suivant l'appel de cette voix, vous réalisez votre potentiel et satisfaites vos aspirations les plus profondes à exprimer votre créativité et votre spécificité. Elle existe dans un but précis et l'œuvre de votre vie consiste à la faire fructifier.**

*Atteindre l'excellence, V*I : Fusionner l'intuitif et le rationnel : La maîtrise

Avril

Le courtisan modèle

JOUER LE JEU DU POUVOIR

Le jeu du pouvoir repose sur une duplicité constante, qui rappelle tout à fait la dynamique du pouvoir jadis en vigueur à la cour. Tout au long de l'histoire, une cour s'est en effet toujours formée autour du personnage investi du pouvoir : roi, reine, empereur, dictateur… Les courtisans étaient dans une position particulièrement délicate : il leur fallait bien sûr servir leur maître, mais s'ils paraissaient trop serviles, s'ils cherchaient trop ouvertement à gagner ses faveurs, les autres courtisans ne manquaient pas de le remarquer et de leur mettre des bâtons dans les roues. En même temps, la cour était censée être le comble de la civilisation et du raffinement. C'était là leur dilemme : tout en étant un parangon d'élégance, chacun devait se montrer plus malin que ses rivaux et contrecarrer leurs projets de la manière la plus voilée. La vie à la cour était un jeu sans fin qui nécessitait une vigilance constante et de la stratégie : une guerre feutrée. De nos jours, on se heurte au même étrange paradoxe : tout doit paraître civilisé, décent, démocratique et juste. Mais si on applique ces règles à la lettre, on se fait écraser par plus malin que soi. Pour citer le grand diplomate et courtisan de la Renaissance Nicolas Machiavel : « Celui qui veut en tout et partout se montrer homme de bien ne peut manquer de périr au milieu de tant de méchants. » La cour se voulait le summum du raffinement, mais sous ce vernis bouillonnait un infernal chaudron de pulsions brutales : cupidité, envie, luxure, jalousie, haine. Le monde d'aujourd'hui se croit au faîte de la justice et pourtant les mêmes vices

immondes sont tapis en chacun de nous, comme autrefois. Le jeu n'a pas changé.

Le mois d'avril vous enseignera comment jouer au jeu du pouvoir sous les traits du courtisan modèle.

Le vrai monde est une sorte d'univers parallèle qui nous aveugle quand on y pénètre. Il ressemble aux petits secrets que nous tenons bien cachés. Les gens parlent de leur vie sexuelle, mais personne ne parle des jeux de pouvoir qui se trament constamment autour de nous. Je tiens donc à revenir brièvement sur mon histoire personnelle, à l'époque où j'ai quitté l'université et où je me suis confronté au vrai monde.

J'avais mon diplôme en poche, **fort d'une expérience en lettres classiques, en grec ancien et en latin**. J'avais consacré mes études à la philosophie, à la littérature et aux langues. Quand j'ai décroché mon premier emploi pour le magazine *Esquire*, je ne savais absolument pas comment les choses fonctionnent dans le vrai monde. J'étais choqué par ce déferlement d'ego, d'incertitudes, de petits jeux et les stratagèmes politiques. Je me rappelle qu'à l'âge de 26 ou 27 ans, un emploi en particulier m'a profondément affecté.

Je ne dirai rien de plus. Je ne voudrais pas que vous fassiez une recherche sur Google, vous comprendriez de quel emploi je parle. En résumé, ma mission consistait à trouver des histoires pour des séries documentaires, et j'étais jugé par rapport à la qualité des histoires que je trouvais. J'ai l'esprit de compétition, et je travaillais mieux que n'importe qui d'autre. La plupart des histoires que je proposais finissaient par donner lieu à des documentaires. Je me disais : « Après tout, est-ce que ce n'est pas le but ? » Notre travail consistait à produire des émissions, nous faisions tout pour ça, et je faisais plus que ma part. Un jour, ma supérieure me fit comprendre qu'elle n'était pas satisfaite de mon travail. Quelque chose n'allait pas, elle était mécontente, et pourtant je n'arrivais pas à comprendre de quoi il s'agissait.

J'ai alors essayé de me mettre à sa place. Je ne cessais de m'interroger : qu'avais-je bien pu faire pour lui déplaire alors que je faisais mon travail ? Peut-être que je ne l'impliquais pas assez dans ce que je faisais, que je ne lui soumettais pas assez mes idées. Peut-être fallait-il que je passe par elle. Elle se sentirait incluse dans mes recherches.

Je pris l'habitude d'aller dans son bureau, pour lui soumettre mes idées et lui expliquer d'où je les tenais. J'essayais de collaborer avec elle, partant du

principe que le problème venait de là. Mais mes efforts ne donnèrent rien. Elle était toujours aussi insatisfaite. Peut-être ne m'aimait-elle pas, tout bonnement. Peut-être n'étais-je pas assez amical. Peut-être aurais-je dû parler avec elle d'autre chose que du travail, juste histoire de discuter, pour être sympa ?

Bien. Je tentai donc l'approche numéro eux. Malgré ça, elle restait toujours aussi distante. Je me suis dit : « Ok, elle me déteste. C'est comme ça, c'est la vie. On ne peut pas se faire aimer de tout le monde. C'est tout. » J'ai continué à faire mon travail. Et puis un jour, lors d'une réunion, alors que j'avais la tête ailleurs, elle s'interrompit brusquement et me dit :

« — Robert, vous avez un problème de comportement.

— Pardon ?

— Vous n'écoutez pas.

— Si, j'écoute. »

J'étais sur la défensive. Je lui ai répondu que je travaillais dur.

« — Vous n'allez quand même pas me juger sur mes capacités d'écoute ?

— Non. Mais vous avez un problème.

— Je suis désolé, mais je ne pense pas, non. »

Au cours des semaines qui suivirent, elle continua à me reprocher mon attitude. Et, bien sûr, je finis par lui donner raison. Je lui en voulais. Deux semaines plus tard, j'ai démissionné. Ils n'auraient probablement pas tardé à me virer, de toute façon. Je suis rentré chez moi, et j'y ai pensé durant des semaines. Que s'était-il passé ? Qu'avais-je fait de mal ? Me détestait-elle à ce point ? J'ai la faiblesse de croire que je suis quelqu'un d'aimable.

Au bout du compte, après avoir tourné ce problème dans tous les sens, j'en vins à la conclusion que j'avais violé une loi du pouvoir, et ce dix ans avant d'écrire mon livre. Loi numéro un : Ne surpassez jamais le maître. Si vous violez cette loi, vous en souffrirez, car on ne menace pas impunément l'ego des gens. C'est la pire chose que vous puissiez faire, et j'en avais fait les frais.

Cet événement marqua un tournant décisif dans ma vie. Je me fis la promesse que je ne laisserais plus jamais ce genre de chose se reproduire. Que plus jamais je ne prendrais les choses personnellement, que je ne me laisserais plus émouvoir. C'est ce qui s'était passé. J'avais laissé mes émotions parler face à sa froideur, j'avais réagi à son antagonisme. Ma réaction avait eu un impact sur mon comportement. Plus jamais ça. Je pris

une décision : j’adopterais toujours une certaine distance au travail, j’apprendrais à maîtriser les jeux du pouvoir, j’observerais ces gens comme s’il s’agissait de souris de laboratoire, comme si j’étais un scientifique.

J’ai appris à observer la façon dont le pouvoir s’articule, et ce dans tous les postes que j’ai occupés. Surtout, en observant cette distance et en regardant le monde ainsi, j’avais du pouvoir, pour la première fois. Sans attaches émotionnelles, je gérais les choses facilement. Cette expérience a été le fil conducteur de *Power, les 48 lois du pouvoir*. Nous sommes des animaux sociaux, nous vivons dans des environnements où s’entremêlent de complexes engrenages, et, en un sens, nous sommes définis par la façon dont nous gérons ces environnements, cette réalité.

1ER AVRIL

Ne surpassez jamais le maître

« Se bien garder de vaincre son maître. Toute supériorité est odieuse ; mais celle d’un sujet sur son prince est toujours folle, ou fatale. »

— BALTASAR GRACIÁN

Dans votre désir de leur plaire et de les impressionner, ne vous laissez pas entraîner à faire trop étalage de vos talents, ou vous pourriez obtenir l’effet inverse : les déstabiliser en leur faisant de l’ombre. Il n’est personne qui, à un moment ou à un autre, n’éprouve la fragilité de son prestige. Quand vous dévoilez au monde vos talents, vous suscitez naturellement envie, ressentiment et autres sentiments inavouables. Il faut vous y attendre. Vous ne pouvez évidemment passer votre vie à vous soucier de la mesquinerie des autres, cependant, avec ceux qui sont au-dessus de vous, montrez-vous avisé : dans les sphères du pouvoir, surpasser le maître est peut-être la pire erreur qui soit. Faites en sorte que vos maîtres apparaissent plus brillants qu’ils ne sont et vous atteindrez les sommets du pouvoir. Si vos idées sont plus créatives que les siennes, attribuez-les-lui, et si possible en public. Présentez le conseil que vous donnez comme un écho du sien. Si vous avez plus d’esprit que votre maître, vous pouvez jouer les fous du roi, mais ne le faites pas apparaître froid ni guindé en comparaison. Si vous êtes naturellement plus sociable que lui et plus charismatique, prenez soin de ne pas être le nuage qui l’obscurcit aux yeux des autres. Il doit rester le centre de l’attention générale, le soleil autour duquel le monde entier gravite, irradiant sa puissance et sa splendeur.

Loi du jour : Ceux qui sont au-dessus de vous doivent toujours se sentir largement supérieurs.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 1 : Ne surpassez jamais le maître

Faites en sorte que le maître resplendisse

Comme tous les savants de la Renaissance, Galilée dépendait de la générosité des grands dirigeants pour financer ses recherches. Cependant, comme ces mécènes avaient l’habitude de le récompenser par des cadeaux et non par de l’argent, Galilée vivait dans une précarité constante. En 1610, il découvrit les satellites de Jupiter. Galilée présenta sa découverte astronomique comme un événement cosmique célébrant la grandeur des Médicis, qui firent aussitôt de Galilée le philosophe et mathématicien officiel de la cour, avec un plein salaire. Les savants ne sont pas épargnés par les caprices des mécènes et les vicissitudes de la vie à la cour. Ils ne sont que des courtisans parmi d’autres, gravitant autour de ceux qui tiennent les cordons de la bourse. Et la puissance de leur intellect peut créer chez leurs maîtres un malaise, l’impression de n’être là que comme bailleurs de fonds – un rôle obscur et sans prestige. Or celui qui permet la réalisation d’un grand projet se voudrait créatif et puissant, plus important que le résultat obtenu en son nom. Au lieu d’une impression de malaise, il faut lui donner la gloire. Galilée, lui, n’a pas défié l’autorité intellectuelle des Médicis avec sa découverte, en aucune façon ils ne se sont sentis inférieurs ; en les comparant littéralement aux étoiles, il les a fait briller au-dessus des autres cours d’Italie. Loin de surpasser le maître, il a fait en sorte que le maître surpasse tout le monde.

Loi du jour : Ne vous contentez pas de ne pas surpasser le maître, faites en sorte qu’il resplendisse.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 1 : Ne surpassez jamais le maître

Découvrez qui tient les rênes

Le pouvoir est toujours concentré. Dans toute organisation, il est inévitable qu'un petit groupe tienne les rênes – et souvent ce ne sont pas ceux qui possèdent les titres. Dans le jeu du pouvoir, seuls les sots passent d'une cible à l'autre sans se fixer. Il faut découvrir qui contrôle les opérations, qui est le vrai maître en coulisses. Richelieu le comprit au début de sa carrière politique : ce n'était pas le roi Louis XIII qui prenait les décisions, mais sa mère. Richelieu s'attacha à elle et fit ainsi une ascension fulgurante jusqu'au sommet. Il suffit de découvrir le bon filon, et la richesse et le pouvoir sont assurés pour la vie.

> **Loi du jour : En recherchant des sources de pouvoir pour vous élever, découvrez qui sont les personnes en charge des opérations. Elles ne sont pas toujours celles que l'on croit. Une fois identifiées, attachez-vous à elles.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 1 : Ne surpassez jamais le maître

4 AVRIL

Sachez quand garder et quand céder la part du lion

Sachez reconnaître quand il faut laisser aux autres une part des bénéfices. Mieux vaut ne pas se montrer trop avide quand on a un maître au-dessus de soi. La visite historique du président Richard Nixon en République populaire de Chine partait d'une idée que lui-même avait eue, mais elle n'aurait jamais eu lieu sans l'habile diplomatie d'Henry Kissinger. Pourtant, quand le temps fut venu d'en tirer les honneurs, Kissinger laissa adroitement Nixon prendre la part du lion. Sachant que la vérité serait connue plus tard, il se garda de mettre en péril sa réputation à court terme en accaparant les feux de la rampe. Kissinger joua ici magistralement sa partie : il se laissa féliciter par ses subalternes tout en laissant à ses supérieurs les honneurs de ses propres travaux. C'est ainsi que le jeu doit être joué.

Loi du jour : Laissez vos subalternes vous féliciter. Laissez vos supérieurs recueillir les lauriers.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 7 : Laissez le travail aux autres, mais recueillez-en les lauriers

Reconstruisez-vous une personnalité de pouvoir

En 1832, un éditeur parisien accepta d'éditer le premier grand roman d'Aurore Dupin Dudevant, *Indiana*. Elle choisit le pseudonyme de George Sand, et Tout-Paris supposa que cet étonnant inconnu était un homme. Aurore Dupin s'habillait parfois en homme ; ayant acquis une certaine notoriété, elle exagéra cette image. Elle portait de longs manteaux d'homme, des chapeaux gris, de lourdes bottes et des cravates de dandy. Elle fumait des cigares et s'exprimait comme un homme, sans crainte de dominer la conversation ni de jurer. Cet étrange écrivain androgyne fascina le public. Mais ses proches le savaient bien, sa personnalité masculine la protégeait du regard indiscret du public. En société, elle prenait plaisir à jouer le jeu ; en privé, elle restait elle-même. Elle avait aussi compris que le personnage de George Sand qu'elle avait créé risquait de devenir terne et prévisible et, pour éviter cela, elle le modifiait constamment et de manière spectaculaire ; elle commença à se mêler de politique, à mener des manifestations et à inspirer des révoltes estudiantines. Personne ne lui dictait de limite. Longtemps après sa mort, la théâtralité de son personnage continue à fasciner et à servir de modèle. Comprenez bien que la personnalité que vous aviez à la naissance n'est pas forcément celle d'aujourd'hui ; au-delà des caractéristiques dont vous avez hérité, vos parents, vos amis et vos pairs ont contribué à la construction de votre caractère. La tâche prométhéenne du puissant est de prendre le contrôle de ce processus et d'empêcher les autres de le limiter et de le façonner.

Loi du jour : Reconstruisez-vous une personnalité de pouvoir. Comme on travaille l'argile, modelez-vous : c'est une des tâches les plus belles et les plus agréables dans la vie. Cela fait de vous l'essence même d'un artiste : un artiste qui se crée lui-même.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 25 : Changez de peau

6 AVRIL

À sot, sot et demi

« Savoir faire l'ignorant. Quelquefois le plus habile homme joue ce personnage ; et il y a des occasions où le meilleur savoir consiste à feindre de ne pas savoir. Il ne faut pas ignorer, mais bien en faire semblant. »

— BALTASAR GRACIÁN

Si vous vous trouvez au bas de l'échelle mais ambitionnez de grimper plus haut, ce stratagème sera utile : apparaître moins intelligent que vous ne l'êtes, et même un peu stupide, est un parfait déguisement. Imitez l'inoffensif cochon et personne ne croira que vous avez de dangereuses visées. On pourra même vous accorder une promotion puisque vous paraissez si aimable et servile. L'intelligence est la qualité la plus évidente à minimiser, mais pourquoi s'en tenir là ? Le bon goût et le raffinement suivent de près l'intelligence sur l'échelle de la vanité ; donnez l'impression à quelqu'un qu'il est plus raffiné que vous, et il baissera sa garde. La naïveté est aussi une bonne couverture.

Loi du jour : En général, faites toujours en sorte que les gens se croient plus intelligents et plus raffinés que vous. Ils vous garderont auprès d'eux parce que vous leur servirez de faire-valoir ; et plus vous serez proche d'eux, plus nombreuses seront les occasions de les duper.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 21 : À sot, sot et demi

7 AVRIL

Ne soyez pas systématiquement cynique

« De même que la cire, dure et cassante de sa nature, devient moyennant un peu de chaleur, si malléable qu'elle prend toutes les formes qu'il plaira de lui donner, on peut, par un peu de politesse et d'amabilité, rendre souples et complaisants jusqu'à des hommes revêches et hostiles. La politesse est donc à l'homme ce que la chaleur est à la cire. »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

Exprimez votre admiration pour le bon travail des autres. Si vous raillez constamment vos égaux et vos subordonnés, certaines critiques rejailliront sur vous et vous suivront partout. Les gens n'aiment pas les sarcasmes, cela les irrite. En louant les œuvres des autres, paradoxalement, vous attirez l'attention sur les vôtres.

Loi du jour : La capacité d'exprimer émerveillement et étonnement, en toute sincérité, est un talent en voie de disparition, mais celui qui le possède est extrêmement apprécié.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 24 : Soyez un courtisan modèle

8 AVRIL

Maîtrisez vos émotions

« Un général qui se laisse aller aux premiers mouvements d'indignation ou de colère ne saurait manquer d'être la dupe des ennemis. »

— SUN ZI

Les coléreux finissent toujours par se ridiculiser : leur réaction paraît hors de proportion avec sa cause. Ils prennent les choses trop au sérieux, exagèrent la gravité de l'insulte qui leur est faite. Ils sont si susceptibles que leur façon de prendre la mouche devient comique. Plus comique encore leur certitude que cette façon de hausser le ton assied leur pouvoir. En vérité, c'est le contraire : les vociférations ne sont pas un signe de pouvoir, mais de désespoir. Les témoins sont peut-être réduits temporairement au silence mais, à la fin, ils perdent tout respect vis-à-vis d'un agité qui gesticule. Ils comprennent aussi qu'il est facile de contrôler quelqu'un qui se contrôle si mal.

Loi du jour : Afficher sa colère et ses émotions est un signe de faiblesse. Si vous ne pouvez pas vous contrôler vous-même, comment pourriez-vous contrôler quoi que ce soit ?

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 21 : À sot, sot et demi

Protégez votre réputation

Dans le domaine des relations, inutile de se leurrer, les apparences sont le baromètre de presque toutes nos appréciations. Un faux pas, un changement d'apparence soudain ou insolite peuvent s'avérer désastreux. C'est la raison pour laquelle il est extrêmement important d'établir et de maintenir une réputation que vous avez forgée de toutes pièces. Cette réputation vous protégera dans le jeu dangereux des apparences, empêchant les curieux de savoir qui vous êtes réellement ; elle vous donnera aussi une certaine maîtrise de la manière dont votre entourage vous juge : c'est une position de force. La réputation a un pouvoir quasi magique : d'un coup de baguette, elle peut doubler votre potentiel. Elle peut aussi éloigner les gens de vous. La même action peut être jugée admirable ou scandaleuse : cela dépend entièrement de la réputation de son auteur. Ainsi, la réputation est un trésor dont il faut s'occuper sans cesse. Particulièrement lorsque vous commencez à l'établir ; vous devez la protéger avec rigueur et anticiper toutes les attaques. Une fois qu'elle est solide, ne vous laissez pas aller à la colère en cas de calomnie de la part de vos ennemis : cela révélerait un manque de confiance. Au lieu de cela, prenez-le de haut et ne tentez jamais de contre-attaque brutale.

Loi du jour : La réputation est la pierre angulaire du pouvoir. À elle seule, elle peut vous permettre d'impressionner et de gagner ; cependant, lorsqu'elle est compromise, vous êtes vulnérable et l'on vous attaquera de toutes parts. Ne laissez jamais les autres la définir pour vous.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 5 : Protégez votre réputation comme la prunelle de vos yeux

10 AVRIL

Dites-en toujours moins que nécessaire

Plus vous vous laissez aller à parler, plus vous avez l’air banal et peu maître de vous-même. Même anodines, vos paroles sembleront originales si elles restent vagues et énigmatiques. Les personnages puissants impressionnent et intimident parce qu’ils sont peu loquaces. Plus vous en dites et plus vous risquez de dire des bêtises.

> **Loi du jour : En en disant moins que nécessaire, vous chargerez vos rares paroles de sens et de pouvoir. En outre, moins vous en direz, moins vous courrez le risque de laisser échapper des propos stupides, voire dangereux.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 4 : Dites-en toujours moins que nécessaire

11 AVRIL

Misez sur l'intérêt personnel

« De tous les moyens de faire sa fortune, le plus court et le meilleur est de mettre les gens à voir clairement leurs intérêts à vous faire du bien. »

— JEAN DE LA BRUYÈRE

Dans la quête du pouvoir, on ne cesse de demander l'aide de plus puissants que soi. C'est là tout un art, car il faut comprendre la personne avec laquelle on traite et ne pas confondre les besoins de l'autre avec les siens. On échoue souvent parce qu'on est obnubilé par ses propres contraintes et nécessités. On part de l'hypothèse que ceux à qui l'on fait appel sont désintéressés, touchés par les soucis de leur solliciteur, pour qui ils ressentiraient de la sympathie ; or c'est rarement le cas. Parfois, on se réfère à des valeurs plus générales : une grande cause, de grands sentiments comme l'amour, la gratitude. On invoque des principes éternels alors que les réalités simples de la vie quotidienne seraient plus convaincantes. On ne comprend pas que même les plus hauts personnages n'écoutent que leurs propres besoins et que, si l'on ne met pas en jeu leur intérêt personnel, ils ne se soucieront guère des petits ennuis des faibles, qui sont à leurs yeux sans remède et leur font perdre leur temps.

Loi du jour : Si vous avez besoin d'un allié, faites valoir dans votre demande d'alliance un élément qui lui sera profitable ; insistez sur ce point. Plus il aura à y gagner, plus il fera preuve d'empressement.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 13 : Misez sur l'intérêt personnel, jamais sur la pitié ni la reconnaissance

12 AVRIL

Utilisez vos ennemis

« Les hommes sont plus enclins à rendre le mal que le bien, car la reconnaissance est un poids, alors que la vengeance est un plaisir.»

— TACITE

En 1970, pendant la guerre du Vietnam, Henry Kissinger fut la cible d'une tentative d'enlèvement qui échoua ; la conspiration impliquait entre autres deux célèbres prêtres pacifistes, les frères Berrigan, quatre autres prêtres catholiques et quatre religieuses. En privé, sans en informer les services secrets du ministère de la Défense, Kissinger organisa un samedi matin un entretien avec trois de ses présumés kidnappeurs. Expliquant à ses invités que la plupart des soldats américains quitteraient le Vietnam dans le courant de l'année 1972, il les retourna complètement en sa faveur. Ils lui remirent des badges marqués : « Kidnap Kissinger » et l'un d'entre eux resta son ami durant de longues années, lui rendant visite en plusieurs occasions. Ce n'était pas un stratagème totalement improvisé : Kissinger avait l'habitude de travailler avec ses opposants. Ses collègues disaient qu'il semblait mieux s'entendre avec ses ennemis qu'avec ses amis. Ainsi, chaque fois que cela est possible, enterrez la hache de guerre avec un adversaire et efforcez-vous de le mettre à votre service.

Loi du jour : Comme le disait Lincoln, vous le détruirez comme ennemi en faisant de lui un ami.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 2 : Ne vous fiez pas à vos amis

Mieux vaut être attaqué qu'ignoré

Briller plus intensément que ceux qui vous entourent n'est pas un talent inné. Vous devez apprendre à attirer l'attention « aussi sûrement que l'aimant attire le fer ». Au début de votre carrière, associez votre nom et votre réputation à une caractéristique, une image qui soit votre signature. Cette image peut être un style vestimentaire, une bizarrerie de la personnalité qui amuse et qui fait parler. Une fois l'image établie, vous avez une apparence, une place dans le ciel est assurée pour votre étoile. C'est une erreur assez commune de croire que cette apparence singulière ne doit pas être controversée, que le fait d'être attaqué est néfaste. Rien n'est plus loin de la vérité. Pour éviter d'être un feu de paille et de voir votre notoriété éclipsée par celle d'un autre, ne faites pas le difficile ; quel que soit le motif de votre célébrité, celle-ci jouera en votre faveur. La société a grand besoin de personnalités flamboyantes, d'individus qui tranchent sur la médiocrité générale. Ne soyez donc pas effrayé des qualités qui vous distinguent et qui attirent l'attention sur vous. Cultivez la controverse et même le scandale. Mieux vaut être attaqué, voire calomnié, qu'ignoré. Toutes les professions sont régies par cette loi et tous les professionnels doivent avoir un peu le sens du spectacle.

Loi du jour : Ne vous souciez pas de la qualité de l'attention que vous suscitez : c'est la notoriété, quelle qu'elle soit, qui vous donnera le pouvoir. Mieux vaut être calomnié qu'ignoré.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 6 : Attirez l'attention à tout prix

14 AVRIL

Voyez le monde comme un vaste château dont les pièces communiquent les unes avec les autres

Le monde est une jungle et les ennemis sont partout : chacun doit se protéger. Une forteresse semble le lieu le plus sûr. Mais l'isolement a ses dangers : d'une part, il vous prive d'informations importantes ; d'autre part, en vous isolant, vous devenez une cible facile et l'objet de tous les soupçons. Puisque le pouvoir est une création humaine, il s'accroît inévitablement au contact d'autres êtres humains. Au lieu de s'enfermer dans une mentalité d'assiégé, il faut voir le monde comme un vaste château de Versailles où toutes les pièces communiquent les unes avec les autres. Soyez perméable, capable d'évoluer dans toutes sortes de cercles et de milieux. Cette mobilité et cette souplesse vous protégeront des conspirateurs, dont les secrets ne pourront vous échapper, et de vos ennemis, qu'elles rendront impuissants à vous séparer de vos alliés. Toujours en mouvement, multipliez vos relations, parcourez toutes les pièces du palais sans jamais vous enfermer dans aucune. L'adversaire ne peut atteindre une cible qui est sans cesse en mouvement.

> **Loi du jour : Parce que l'homme est un animal social par nature, le pouvoir dépend de multiples interactions et de la circulation des informations. Pour déployer votre pouvoir, il faut vous placer au centre. Rendez-vous plus accessible, sollicitez vos anciens alliés et trouvez-vous-en de nouveaux, introduisez-vous dans des cercles de plus en plus larges et variés.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 18 : Ne restez pas dans votre tour d'ivoire.

Créez une mystique

Se faire des adeptes fervents offre toutes sortes de possibilités de manipulation. Non seulement vos disciples vous vénèrent, mais ils vous défendent contre vos ennemis et font volontiers du prosélytisme. Ce type de pouvoir vous met d'emblée sur un tout autre plan : vous n'aurez plus à vous battre ni à utiliser des subterfuges pour faire prévaloir votre volonté : vous êtes plus qu'un homme, vous êtes infaillible. Vous pensez peut-être que c'est une tâche herculéenne que de se faire des adeptes, mais en vérité c'est assez simple. L'être humain a désespérément besoin de croire en quelque chose, n'importe quoi. Cela le rend éminemment crédule : il ne peut supporter les longues périodes de doute et de vide que laisse l'absence de foi. Faites-lui miroiter une nouvelle cause, un élixir miracle, un moyen de s'enrichir sans peine, la trouvaille technologique en vogue ou la dernière tendance en matière d'art, et il sautera hors de l'eau comme un poisson pour gober l'appât.

> **Loi du jour : Les êtres humains ont un irrésistible besoin de croire en quelque chose. Devenez l'épicentre de ce désir en leur offrant une cause à soutenir, une nouvelle foi à suivre. En l'absence d'une religion organisée et de grandes causes, votre nouveau système de croyance vous apportera un inestimable pouvoir.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 27 : Créez une mystique

16 AVRIL

Ne prenez pas parti

« Je préférerais être mendiante et célibataire plutôt que reine et mariée. »

— ÉLIZABETH IRE

Stupide est celui qui aliène sa liberté à un parti. Soyez vous-même votre unique cause. En gardant votre indépendance, vous deviendrez le maître de tous : dressez-les les uns contre les autres et obligez-les à vous suivre. Si une personne a l'impression qu'elle vous tient, à quelque degré que ce soit, vous perdez tout pouvoir sur elle. Tant qu'elle ne reçoit pas votre appui, elle essaiera de vous gagner à sa cause. Restez distant : vous obtiendrez son attention et vous jouerez sur son désir.

Loi du jour : Jouez la Reine vierge : donnez-leur de l'espoir mais jamais de satisfaction.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 20 : Ne prenez pas parti

17 AVRIL

Restez au-dessus de la mêlée

« Mais celui qui a la raison pour guide va toujours bride en main ; il trouve plus d'avantages à ne se point engagerqu'à vaincre, et, quoiqu'il y ait quelque étourdi tout prêt de commencer, il se garde bien de faire le deuxième. »

— BALTASAR GRACIÁN

Ne vous laissez pas entraîner dans des conflits mesquins et des querelles mineures. D'un autre côté, on ne peut pas rester complètement en retrait, au risque d'offenser inutilement. Pour mener correctement la partie, il faut avoir l'air de s'intéresser aux problèmes des autres, parfois même de prendre fait et cause. Mais tout en exprimant ouvertement son soutien, il faut préserver son énergie intérieure et sa santé mentale en se gardant de toute véritable adhésion. Certains essaieront de vous attirer dans leur camp à tout prix ; restez-en à un intérêt superficiel pour leurs affaires et leurs petites querelles. Offrez-leur des cadeaux, écoutez-les avec sympathie, faites-leur du charme, mais gardez toujours à distance les rois encombrants et les tyrans perfides. En refusant de vous engager, donc en préservant votre autonomie, vous conservez l'initiative : vos actes sont la conséquence de vos propres choix et non des réactions défensives à la mêlée qui vous entoure.

Loi du jour : Essayez toujours de conserver votre indépendance et évitez tout engagement que vous n'auriez pas choisi.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 20 : Ne prenez pas parti

18 AVRIL

Faites sortir les serpents

Vous pouvez attendre sagement et guetter le moindre signe pour confirmer vos soupçons, ou bien vous pouvez travailler activement à démasquer vos ennemis. L'Ancien Testament raconte que David soupçonnait son beau-père, le roi Saül, de vouloir sa mort. Comment l'avait-il découvert ? Il confia ses soupçons au fils de Saül, Jonathan, son meilleur ami. Devant son incrédulité, David suggéra un test. Il était attendu à la cour pour un banquet. Il n'irait pas. Jonathan, lui, transmettrait au roi son excuse, acceptable, sans plus. Le plan réussit à merveille ; Saül, hors de lui, s'exclama : « Maintenant, fais-le saisir, et qu'on me l'amène, car il mérite la mort. » Le test de David fonctionna parce qu'il était ambigu. Son excuse pour ne pas assister au banquet pouvait en effet être accueillie de diverses manières : si Saül n'avait eu aucune mauvaise intention envers David, il n'aurait interprété l'absence de son gendre, au pire, que comme de l'égoïsme ; mais il haïssait David en secret, et interpréta donc cela comme de l'effronterie, ce qui le mit hors de lui. Suivez l'exemple de David : faites ou dites quelque chose qui pourra être compris de différentes façons. Les intentions de votre adversaire détermineront l'interprétation qu'il en fera : il vous croira superficiellement poli, un peu froid, voire insultant. Un ami se posera certes des questions, mais laissera passer. Un ennemi secret réagira par la colère. Une quelconque émotion, et vous saurez que, sous la surface, c'est l'ébullition.

Loi du jour : Comme le dit le proverbe chinois, frappez les buissons pour en faire sortir les serpents.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 1 — Déclarez la guerre à vos ennemis : La stratégie de la polarité

19 AVRIL

Adaptez vos flatteries

Les courtisans doivent gagner l'attention des chefs et se faire bien voir d'une façon ou d'une autre. La façon la plus rapide est la flatterie puisque les chefs ont inévitablement un ego très développé et soif de recevoir une validation de leur amour-propre. La flatterie peut faire des merveilles, mais c'est risqué. Si elle est trop évidente, elle passe pour un acte désespéré et ce stratagème est immédiatement mis à nu. Les meilleurs courtisans savent adapter leurs flatteries en fonction des insécurités du chef de manière à les rendre moins directes. Ils s'attachent à flatter chez le chef des qualités auxquelles personne n'a jamais vraiment prêté attention mais qui demandent encore à être validées. Si tout le monde fait l'éloge de son sens des affaires mais pas de son raffinement culturel, mieux vaut viser ce dernier. Refléter les idées ou valeurs du chef sans employer ses termes spécifiques peut être une forme très efficace de flatterie indirecte.

Loi du jour : La flatterie ouverte peut être efficace, mais elle a ses limites. C'est une technique trop directe, elle manque de subtilité et est d'un mauvais effet auprès des autres courtisans. Si vous l'adaptez aux insécurités de votre cible, la flatterie dissimulée aura bien plus d'impact.

Les lois de la nature humaine, 14 : Ne laissez pas le groupe vous tirer vers le bas — La loi de la conformité

20 AVRIL

Soyez royal

« Les grands imposteurs se ressemblent tous : au moment où ils mentent, ils sont les premiers à croire à leurs mensonges et c'est cette conviction qui entraîne les autres de façon si miraculeuse et irrésistible. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Le traitement qu'on vous réserve est le reflet de votre attitude : la vulgarité, la banalité n'inspirent nul respect. C'est parce qu'un roi se respecte qu'il inspire le respect aux autres. C'est à vous de fixer votre prix. Demandez peu et vous n'aurez rien de plus. Demandez énormément et l'autre saura que vous valez autant qu'un roi. Même ceux qui vous éconduisent vous respecteront pour votre assurance, et ce respect, au final, portera ses fruits d'une manière que vous ne pouvez imaginer.

Loi du jour : Montrez-vous royal et confiant dans votre pouvoir, et vous apparaîtrez digne de porter la couronne.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 34 : Soyez royal

Soyez sans pitié contre vos ennemis

« Ce qu'il reste d'un ennemi peut se réactiver comme une maladie ou un feu. Par conséquent, ils doivent être totalement exterminés… On ne doit jamais ignorer un ennemi sous prétexte qu'il est faible. Il finira par devenir dangereux comme l'étincelle dans une meule de foin. »

— KAUTILYA, III[E] SIÈCLE AV. J.-C.

« Écraser l'ennemi » est un principe stratégique crucial prôné au IV[e] siècle av. J.-C. par Sun Zi dans son traité *L'Art de la guerre*. L'idée est simple : vos ennemis vous veulent du mal. Tout ce qu'ils souhaitent est vous éliminer. Si, dans votre combat contre eux, vous vous arrêtez à mi-chemin ou même aux trois quarts, par indulgence ou désir de réconciliation, vous ne faites que renforcer leur amertume et leur détermination : ils prendront un jour leur revanche. S'ils font mine de se comporter amicalement pendant un temps, c'est seulement parce que vous les avez vaincus. Ils n'ont d'autres choix que d'attendre leur heure. La solution : n'ayez aucune indulgence. Écrasez vos ennemis aussi complètement qu'ils vous écraseraient. À terme, la seule paix et la seule sécurité que vous pouvez espérer d'eux, c'est leur disparition totale. Il n'est bien sûr pas question de meurtre, mais de bannissement. Suffisamment affaiblis puis exilés de votre cour à jamais, vos ennemis deviendront inoffensifs. Ils n'auront aucun espoir de se rétablir, de revenir à la charge et de vous faire du tort. S'il n'est pas possible de les bannir, n'oubliez jamais qu'ils complotent votre perte et ne tenez aucun compte des signes d'amitié qu'ils vous témoignent.

Loi du jour : Portez un jugement prudent sur vos ennemis, en vous référant à leur passé. Il est parfois préférable d'en faire des alliés pour mieux les neutraliser. Quant aux autres, il vaut mieux être sans pitié et les écraser complètement.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 15 : Écrasez complètement l'ennemi

22 AVRIL

Semez le doute

« Il est plus facile de s'arranger avec sa mauvaise conscience qu'avec sa mauvaise réputation. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Le doute est une arme puissante : une fois celui-ci instillé par des rumeurs insidieuses, vos rivaux sont face à un terrible dilemme. D'un côté, ils peuvent réfuter ces rumeurs, et même prouver que vous les avez calomniés. Mais il planera toujours des soupçons : pourquoi se sont-ils défendus si désespérément ? Il n'y a pas de fumée sans feu. Si d'un autre côté, ils le prennent de haut et vous ignorent, les doutes que l'on a laissés planer se renforceront. Si vous semez habilement le doute, les rumeurs rendront vos ennemis si furieux et si fébriles qu'en essayant de se défendre, ils ne feront que s'enfoncer. C'est l'arme parfaite de ceux qui n'ont pas de réputation à défendre.

Loi du jour : Utilisez la rumeur pour détruire vos rivaux.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 5 : Protégez votre réputation comme la prunelle de vos yeux

23 AVRIL

Craignez le pouvoir de la contagion

Ceux parmi nous qui sont malchanceux à la suite d'un concours de circonstances sur lequel ils n'ont aucun contrôle méritent tout notre soutien et notre sympathie. Mais il y a les autres, ceux qui ne sont pas nés dans la malchance ou le malheur mais qui les attirent par leur destructivité et leur effet déstabilisant sur autrui. Ce serait bien si nous pouvions les aider à se relever, à changer leur schéma de pensée, mais le plus souvent ce sont eux qui finissent par nous infiltrer et nous transformer. On peut mourir du malheur d'autrui : les états d'âme sont contagieux. En voulant aider celui qui se noie, vous courez seulement à votre perte. Les agents infectieux se reconnaissent par la malchance qu'ils attirent sur eux-mêmes, leur passé tourmenté, la longue liste de leurs relations brisées, leur carrière instable et la grande force de leur ascendant qui vous balaie et vous fait perdre tout bon sens. Méfiez-vous de ces signes ; apprenez à reconnaître le mécontentement dans leurs yeux. Plus important que tout, ne les prenez pas en pitié. Ne montez pas dans leur galère en essayant de les aider. Cela ne changera rien pour eux, mais vous serez déstabilisé.

> **Loi du jour : Certaines personnes attirent l'adversité, sur eux-mêmes et aussi, peut-être, sur vous. Préférez la compagnie de ceux à qui tout réussit.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 10 : Fuyez la contagion de la malchance et du malheur

Évitez les fausses alliances

Personne ne peut aller bien loin sans alliés. Ceci dit, il faut savoir reconnaître un vrai allié d'un faux. Une fausse alliance provient d'un besoin affectif immédiat. Vous devez alors donner quelque chose de vous et cela vous empêche de prendre vos propres décisions. Une bonne alliance répond aux intérêts des deux parties, chacune palliant les faiblesses de l'autre. Cela ne conduit pas à une perte d'identité au profit de celle du groupe ; il n'est pas question de s'inquiéter des problèmes affectifs des autres. Vous restez libre.

Loi du jour : Trouvez-vous de vrais alliés, qui ont les mêmes intérêts que vous, et faites alliance.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 27 - Donnez l'illusion de travailler dans l'intérêt des autres : La stratégie de l'alliance

25 AVRIL

Faites preuve d’audace

« La crainte de ne pas réussir découvre le faible de celui qui exécute. »

— BALTASAR GRACIÁN

La plupart des gens sont timorés. Ils souhaitent éviter les tensions et les conflits et veulent être aimés de tous. S’ils sont capables de concevoir une action audacieuse, ils la réalisent rarement. On peut invoquer des préoccupations altruistes, le désir de ne pas blesser ou offenser les autres ; en fait, c’est le contraire : la timidité est un signe de narcissisme, un souci de l’image que les autres perçoivent de nous. L’audace, à l’inverse, est un mouvement d’extraversion. Elle met les gens à l’aise parce qu’elle est moins centrée sur elle-même et moins réprimée. C’est pourquoi on admire les audacieux, on aime les côtoyer ; leur assurance est contagieuse et nous tire hors de notre morosité intérieure et de nos réflexions. Mais peu de gens naissent audacieux. Développez votre audace, cela vous sera souvent utile. Le meilleur terrain d’exercice est le monde délicat de la négociation, en particulier lorsqu’on vous demande d’estimer votre propre valeur. Bien souvent, on se dénigre en exigeant trop peu. Comprenez bien ceci : si l’audace n’est pas naturelle, la timidité ne l’est pas non plus. C’est une habitude acquise qui résulte d’un désir d’éviter le conflit. Si la timidité vous a en son pouvoir, déracinez-la. Vos craintes des conséquences d’un acte hardi sont disproportionnées par rapport à la réalité – celles de la timidité sont pires encore. C’est au détriment de votre valeur et cela vous fait entrer dans un cercle vicieux de doutes et de catastrophes.

Loi du jour : La timidité est dangereuse : mieux vaut faire preuve d’audace. Les erreurs commises par audace sont facilement rectifiées grâce à plus d’audace encore.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 28 : Faites preuve d’audace

N'ayez jamais l'air de forcer

« On met parfois des heures à écrire un vers. Mais s'il a trop travaillé, C'est que le poète a travaillé pour rien. »

— WILLIAM BUTLER YEATS

Dans *Le Livre du courtisan*, publié en 1528, Baldassare Castiglione décrit les manières hautement sophistiquées et codifiées du parfait courtisan. Et pourtant, explique Castiglione, le courtisan doit se comporter avec ce qu'il appelle la *sprezzatura*, désinvolture qui fait paraître aisées les tâches les plus difficiles. Il conseille ainsi le courtisan : « […] éviter dans toutes les actions, comme un dangereux écueil, l'affectation, mais usant au contraire d'un certain dédain qui cache l'artifice, et qui fait paroître/paraître qu'on fait les choses, sans presque y penser. C'est de là, je pense, que naît la bonne grâce parce que chacun se persuade que les actions importantes sont accompagnées de grandes difficultés : de là vient que, si on y remarque de la facilité à les faire, on en conçoit de l'admiration […] » Tous, nous admirons les prouesses extraordinaires, mais si elles sont accomplies avec naturel et grâce notre admiration n'en est que plus éperdue. L'idée de *sprezzatura* vient surtout du monde de l'art. Tous les grands artistes de la Renaissance voilaient soigneusement leurs œuvres, qui n'étaient pas exposées aux regards avant qu'elles ne soient terminées. Michel-Ange interdisait même au pape de venir voir son travail en cours. Les ateliers d'un artiste de la Renaissance étaient toujours soigneusement fermés, aux mécènes comme aux curieux, non par crainte des imitateurs mais parce qu'entrevoir les œuvres pendant leur élaboration aurait gâché la magie et l'atmosphère étudiée d'aisance et de beauté naturelle qui les entouraient.

Loi du jour : Vos actes doivent paraître naturels et exécutés avec aisance. Donnez l'impression d'agir toujours en souplesse, comme si vous pouviez faire beaucoup plus. Si

vous avez l’air de ployer sous le faix, les gens se poseront des questions.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 30 : N’ayez jamais l’air de forcer

N’hésitez pas à payer le prix

Les gens de pouvoir n’oublient jamais que ce qui est gratuit est suspect. Les amis qui vous offrent leurs services sans demander de paiement en échange exigeront un jour bien davantage que vous ne les auriez payés. Quant au marchandage, il complique les transactions et abaisse les deux protagonistes. Ce qui a de la valeur mérite d’être payé. Le juste prix acquitté, vous ne demeurez l’obligé de personne. Et qu’il ne soit pas question de rabais – on ne lésine pas quand il est question d’excellence.

Loi du jour : Sachez payer, et payer bien.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 40 : N’hésitez pas à payer le prix

28 AVRIL

Il n'y a point de plus haute vengeance que l'oubli

« Il n'y a point de plus haute vengeance que l'oubli ; car c'est ensevelir ces gens-là dans la poussière de leur néant. »

— BALTASAR GRACIÁN

Il est tentant d'essayer de réparer ses erreurs, mais plus on s'y acharne, plus on les aggrave. Il est souvent plus diplomate de faire comme si de rien n'était. En 1971, le *New York Times* publia les « papiers du Pentagone », une liasse de documents gouvernementaux sur la présence américaine en Indochine ; Henry Kissinger entra dans une rage folle. Furieux de constater la vulnérabilité de l'administration Nixon à ce genre d'attaque, il fit des recommandations qui conduisirent à la formation d'un groupe appelé « les Plombiers », censé « boucher la fuite » – la même unité qui plus tard força les bureaux du parti démocrate à l'hôtel Watergate et précipita la chute de Nixon. En réalité, la publication des « papiers du Pentagone » ne représentait pas une menace sérieuse pour l'administration, ce fut la réaction de Kissinger qui la monta en épingle. En essayant de régler un problème, il en créa un autre : une paranoïa sécuritaire finalement beaucoup plus destructive pour le gouvernement. S'il avait feint d'ignorer l'affaire, le scandale serait probablement mort dans l'œuf. Au lieu de se polariser sur un problème au risque de le diffuser et de le monter en épingle, au lieu de trahir l'angoisse qu'il suscite, il est souvent sage de jouer l'aristocrate méprisant, d'ignorer son existence.

Loi du jour : Plus on s'acharne à réparer nos erreurs, plus on les aggrave.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 36 : Méprisez les contrariétés

29 AVRIL

Soyez imprévisible

Les gens essaient toujours de discerner vos motivations derrière vos actes et d'utiliser votre prévisibilité contre vous. Lancez-vous dans une action complètement inexplicable et vous les mettrez sur la défensive. Parce qu'ils ne comprennent pas, ils seront déstabilisés et vous pourrez facilement les intimider. Pablo Picasso fit un jour la remarque suivante : « Le meilleur calcul, c'est l'absence de calcul. Une fois que vous avez atteint un certain niveau de reconnaissance, les autres imaginent généralement que, lorsque vous faites quelque chose, c'est pour une bonne raison. À quoi sert-il, dans ces conditions, de prévoir trop soigneusement ses actes ? Mieux vaut agir par caprice. » L'homme est féru d'habitudes, surtout chez autrui. Quand vous ne surprenez plus personne, vous donnez aux autres l'impression qu'ils vous ont percé à jour. Renversez la situation : soyez délibérément imprévisible. Un comportement sans rime ni raison déstabilisera les gens. Bousculer vos habitudes quotidiennes fera sensation et éveillera l'intérêt. Les gens parleront de vous, supputeront cent explications sans lien avec la vérité mais vous resterez constamment présent à leur esprit.

Loi du jour : À la fin, plus vous apparaîtrez capricieux, plus on vous respectera. Seul le dernier des subordonnés agit de manière prévisible. Dévoilez votre côté humain à des fins stratégiques.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 17 : Soyez imprévisible

30 AVRIL

Ne soyez pas trop parfait

« C’est une grande habileté que de savoir cacher son habileté. »

— FRANÇOIS DE LA ROCHEFOUCAULD

Sir Walter Raleigh fut l’un des hommes les plus talentueux de la cour d’Élisabeth Ire d’Angleterre. Il avait de solides connaissances scientifiques, écrivait des poésies comptées encore aujourd’hui parmi les plus belles de son époque, c’était un meneur d’hommes exceptionnel, un entrepreneur dynamique, un grand officier de marine ; en plus de tout cela, c’était un bel homme et un courtisan si brillant qu’il devint l’un des favoris de la reine. Pourtant, où qu’il allât, on se mettait en travers de sa route. Il fut honteusement disgracié, jeté en prison et finalement décapité. Raleigh ne comprenait pas cette opposition obstinée des autres courtisans. Il ne voyait pas que non seulement il ne faisait aucun effort pour voiler ses dons et ses qualités, mais qu’il les imposait tous azimuts, exhibant la palette de ses talents dans l’espoir d’impressionner les gens et s’en faire des amis. Hélas, cela ne lui valut que des ennemis. Ceux qui se sentaient inférieurs à lui faisaient tout ce qu’ils pouvaient pour le faire chuter au moindre faux pas, à la plus légère erreur. Il fut exécuté sous couvert de trahison, mais que ne ferait pas la jalousie pour parvenir à ses fins ?

Loi du jour : Paraître mieux que tout le monde est toujours périlleux, mais le pire est de sembler n’avoir ni défaut ni faiblesse. La jalousie fabrique des ennemis silencieux. Désamorcez cet engrenage en minimisant vos vertus.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 46 : Ne soyez pas trop parfait

Mai

Ceux qui se prétendent au-dessus de la mêlée

RECONNAÎTRE LES INDIVIDUS TOXIQUES ET LES STRATÉGIES DE POUVOIR DÉGUISÉES

L'arène du pouvoir est la société. Pour le conquérir et le garder, il vous faudra développer votre capacité à comprendre les autres. Comme l'a écrit le grand penseur et courtisan espagnol du XVIIe siècle Baltasar Gracián : « Il y a bien de la différence entre entendre les choses et connaître les personnes ; et c'est une fine philosophie que de discerner les esprits et les humeurs des hommes. Il est aussi nécessaire de les étudier que d'étudier les livres. » Pour devenir le maître du jeu, il faudra vous montrer fin psychologue. Vous devrez discerner les motivations de vos partenaires à travers le nuage de fumée derrière lequel ils camouflent leurs actions. Certains, par exemple, prétendent ne pas se compromettre à ce jeu, comme si le pouvoir ne les concernait en rien. Méfiez-vous d'eux ; car tandis qu'ils professent ouvertement cette opinion, ce sont souvent eux les plus féroces. Je dis d'eux qu'ils « se prétendent au-dessus de la mêlée ». Ils utilisent des stratégies qui masquent intelligemment leurs manœuvres. Le mois de mai vous apprendra à reconnaître ces gens-là et les individus toxiques dont vous devrez vous prémunir.

J'ai exercé une soixantaine de métiers différents avant d'écrire*Power, les 48 lois du pouvoir*. J'ai fait le compte.

Je me suis essayé à pas mal de choses, et chacune de ces expériences m'a donné l'occasion de parcourir le spectre des individus avides de pouvoir. J'ai rencontré les pires manipulateurs. Je les ai vus faire. J'ai vu comment ils pensaient.

Puis j'ai commencé à travailler à Hollywood, en tant qu'assistant auprès de différents réalisateurs. C'est là que j'ai repéré certaines tactiques machiavéliques exercées sur les acteurs et les producteurs. Elles étaient dignes, selon moi, de César Borgia, de Napoléon et de Gracián.

Je constituais une sorte de catalogue d'expériences. Je n'avais pas la moindre idée de ce à quoi ça me servirait.

L'année de mes 36 ans, alors que je travaillais en Italie, un de mes collègues, un imprimeur et un graphiste du nom de Joost Elffers, me demanda si j'avais une idée de livre. Intéressé, je lui en soumis plusieurs. L'une d'entre elles donnerait plus tard naissance à *Power, les 48 lois du pouvoir*.

Je dis à Joost que, d'après mon expérience, le pouvoir n'avait pas changé. Nous vivons dans un monde politiquement correct dans lequel les réalisateurs et les producteurs sont considérés comme les êtres les plus gentils, les plus bienveillants, les plus progressistes qui soient. Mais derrière les portes closes, ils se muent en de terribles manipulateurs, capables de faire n'importe quoi pour obtenir ce qu'ils veulent.

Le pouvoir est atemporel. Aujourd'hui, les gens ne se feront pas décapiter pour avoir commis une erreur ; mais ils seront renvoyés, sans autre forme de procès. La loi numéro un de *Power, les 48 lois du pouvoir* est la suivante : « Ne surpassez jamais le maître ». Nicolas Fouquet fut jeté en prison pour avoir éclipsé Louis XIV. Il y mourut. Aujourd'hui, on nous laisse partir sans nous en donner la raison. Seule la punition a changé. Les règles du jeu sont les mêmes.

Trois types d'individus se prêtent à ce jeu. Il y a ceux que j'appelle « les maîtres du déni ». Ils nient que cette réalité existe. Si on les écoutait, on pourrait croire qu'ils descendent des anges et non des singes. Ils s'imaginent que je suis cynique. Ces lois n'existent pas vraiment. Ces tactiques existent, oui, mais sont l'outil exclusif des êtres les plus vils et les amoraux qui soient.

Parmi ces « maîtres du déni », l'on distingue deux sous-catégories. Il y a ceux que l'aspect mesquin de la nature humaine perturbe réellement. Ils déclinent les opportunités professionnelles qui les contraindraient à agir de la sorte. Et puisqu'ils refusent de comprendre les rouages du jeu, ils sont progressivement marginalisés. Ils acceptent leur destinée. Ils n'accepteront jamais d'occuper des postes à haute responsabilité, et cela leur convient.

L’autre sous-catégorie comprend les agresseurs passifs — ceux qui, consciemment, refusent d’admettre qu’ils se sont un jour livrés à ce genre de manipulation, mais qui inconsciemment jouent à toutes sortes de petits jeux. Je décris, dans plusieurs de mes livres, la grande variété de ces passifs-agressifs. Ceux-là, qui se prétendent au-dessus de la mêlée, sont souvent les individus les plus fuyants et les plus dangereux qui soient.

Le deuxième type d’individus inclut ceux qui se délectent de la part machiavélique de notre nature humaine. Ce sont des maîtres de la manipulation, des escrocs, des agresseurs purs et durs. Jouer à ce jeu ne leur pose aucun problème. En réalité, ils adorent ça. Ces individus, qu’on rencontre dans n’importe quelle entreprise et dans n’importe quel groupe, peuvent aller assez loin dans la vie, mais finissent par trébucher : ils sont trop machiavéliques. Ils ne comprennent pas que pour jouer, il faut de l’empathie, de la coopération et de la séduction. Leur ego les empêche de percevoir les limites du jeu qu’ils jouent, les repoussent fatalement et finissent par déchanter. Il y a un mur qu’ils ne pourront jamais franchir.

Le troisième type d’individus est celui que j’appelle les « réalistes radicaux ». Voici ce que j’énonce dans mes livres : nous désirons obtenir le pouvoir, c’est dans notre nature. C’est le résultat de notre évolution. Il est inutile de nier notre nature. Nous sommes ainsi. Non seulement nous ne la nierons pas, mais nous l’accepterons.

Il n’y a rien de mal à ce que les êtres humains jouent à ces jeux politiques. Il n’y a rien de mal à être un séducteur et un escroc. Ainsi va la comédie humaine, depuis la nuit des temps. C’est la réalité, ainsi va le monde. Arrêtons de lutter contre ça.

Il ne s’agit pas de dire ici que cette réalité nous convient, ni que nous souhaitons jouer à ces jeux pervers. Il s’agit de dire que nous comprenons que cette réalité existe. Si nous nous trouvons de temps à autre dans l’obligation d’utiliser ces lois afin d’attaquer un adversaire ou de nous défendre, nous l’acceptons, dans la limite du raisonnable. Le plus souvent, ce sont les autres qui utilisent ces lois contre nous, il vaut donc mieux comprendre ce qu’ils trament plutôt que de vivre dans un monde fantasmatique.

Ainsi comprenons-nous les lois du pouvoir. Nous comprenons ce que les gens ont en tête, ils ne nous blesseront pas aisément. Nous apprenons à reconnaître les individus toxiques, les narcissiques, les passifs-agressifs et les hypocrites avant qu’ils ne nous prennent dans leurs rets. Forts de cette

attitude et de ce savoir, nous sommes prêts à livrer bataille dans ce grand jeu qu’est la vie. Les manipulateurs ne nous aveugleront pas, car ces lois nous ont permis d’acquérir la sérénité, le pouvoir et la liberté.

1ER MAI

Tout le monde joue au jeu du pouvoir

« Les cours sont sans contredit le séjour naturel de la politesse et du savoir-vivre ; si cela n'était, elles seraient le théâtre du meurtre et de la désolation. Ceux qui maintenant se sourient et s'embrassent s'insulteraient et se poignarderaient si la bienséance et les formes ne s'interposaient entre eux. »

— LORD CHESTERFIELD

On reconnaît ceux qui se prétendent au-dessus de la mêlée à leur façon d'afficher leur vertu, leur piété, leur sens profond de la justice. Mais nous sommes tous avides de pouvoir, la plupart de nos actions sont orientées en ce sens, et ces gens-là ne font que jeter de la poudre aux yeux ; ils cachent leurs ambitions. Si vous les observez attentivement, vous constaterez que ce sont souvent les plus habiles à la manipulation indirecte, même si certains la pratiquent inconsciemment. D'ailleurs, ils poussent de hauts cris lorsque les tactiques qu'ils utilisent quotidiennement sont dévoilées au grand jour.

Loi du jour : Le monde est une immense cour où se trament toutes sortes d'intrigues : c'est ainsi, nous sommes piégés dedans, donc rien ne sert de vouloir rester en marge. Tout le monde joue.

Power, les 48 lois du pouvoir, Préface

Défiez les personnalités toxiques

En général, les individus agressifs, envieux et manipulateurs n'annoncent pas la couleur. Ils ont appris à paraître charmants au cours des premières rencontres, à employer les flatteries et d'autres moyens de nous toucher. Lorsqu'ils nous surprennent avec leur comportement infect, nous nous sentons trahis, en colère et impuissants. Ils exercent sur nous une pression constante, bien conscients d'envahir notre esprit par leur présence et, du coup, il nous est encore plus difficile d'avoir les idées claires ou d'élaborer des stratégies. Les Lois vont vous apprendre à identifier ces individus avant qu'ils n'aient prise sur vous – votre meilleure défense contre eux. Soit vous allez les éviter, soit vous allez anticiper leur petit jeu – ainsi, vous ne serez pas pris au dépourvu et serez plus à même de conserver votre équilibre émotionnel. Vous allez apprendre à les remettre mentalement à leur place et à vous focaliser sur les faiblesses et les insécurités flagrantes qui se cachent derrière toutes leurs fanfaronnades. Vous ne vous laisserez pas prendre par tout ce qu'ils racontent, ce qui va neutraliser les manœuvres d'intimidation dont ils dépendent. Vous allez vous moquer de leurs faux prétextes et élaborer des explications à leur comportement égoïste. Votre capacité à garder votre sang-froid va les rendre furieux et, souvent, les pousser à forcer le trait ou à commettre une erreur.

Loi du jour : Venez-en à apprécier ces rencontres, voyez-y l'occasion rêvée de parfaire votre maîtrise de vous-même. Savoir que vous pouvez être plus malin que même un seul de ces individus va vous donner une bonne dose de confiance et vous montrer que vous êtes capable de gérer le pire de la nature humaine.

Les lois de la nature humaine, Introduction

3 MAI

Jugez-les en fonction de leur comportement, pas en fonction de ce qu'ils disent

« Le caractère d'un homme fait son destin. »

— HÉRACLITE

Il faut vous entraîner à attacher moins d'importance aux mots que prononcent les gens, et davantage à leurs actes. Les gens parlent volontiers de leurs motivations et de leurs intentions ; ils ont l'habitude de déguiser celles-ci avec un flot de paroles. Leurs actes en revanche sont beaucoup plus révélateurs de leur caractère et de ce qui les motive en profondeur. S'ils affichent une volonté générale de chercher la paix, mais se comportent de façon agressive dans diverses circonstances, accordez une pondération plus importante à l'agression qu'au vernis qui la masque. De même, observez particulièrement la façon dont les gens réagissent en situation de stress : bien des masques tombent dans la chaleur du moment. Si vous vous demandez quels sont les indices à guetter, soyez particulièrement sensible à toute forme de comportement extrême : par exemple une rudesse manifeste, une amabilité exagérée, une tendance à tout prendre à la rigolade, etc. Vous remarquerez souvent que ceux qui portent tel ou tel masque cherchent à cacher exactement le contraire. S'ils s'affirment de façon tonitruante, c'est qu'ils se sentent intérieurement très peu sûrs d'eux ; s'ils sont tout sucre et tout miel, c'est à cause de pulsions agressives secrètes. Et s'ils plaisantent, cela cache de la malveillance. De menus travers – être régulièrement en retard, prêter peu d'attention aux détails, ne pas rendre les services – sont révélateurs de leur psychologie profonde. Rien n'est insignifiant dans ce domaine.

Loi du jour : Ce qu'il vous faut chercher, c'est le comportement de la personne à long terme. Ne vous hâtez pas de juger, attendez quelque temps que la personne en révèle plus sur elle-même.

*Atteindre l'excellence, I*V. Voir les gens tels qu'ils sont : L'intelligence relationnelle

4 MAI

L'apparente ingénuité

« L'ignorant n'est pas celui qui le fait, mais celui qui s'y laisse attraper. »

— BALTASAR GRACIÁN

Ceux qui se disent étrangers aux jeux du pouvoir affectent parfois la candeur. Soyez vigilant, car une apparente ingénuité peut n'être qu'une manipulation parmi d'autres. Même la naïveté authentique n'est pas nécessairement innocente. Les enfants peuvent être naïfs de bien des manières mais ils cherchent souvent, d'instinct, à prendre le contrôle de leur entourage. Les enfants souffrent de leur sentiment d'impuissance face aux adultes et ils utilisent les moyens à leur portée pour se faire une place. Les vrais innocents ont comme tout le monde besoin de pouvoir, et ils sont souvent d'une efficacité d'autant plus redoutable à ce jeu que leur stratégie n'est pas calculée.

Loi du jour : Ceux qui font étalage d'innocence sont parfois les moins innocents de tous.

Power, les 48 lois du pouvoir, Préface

5 MAI

Faites attention à ceux que vous offensez

Au Ve siècle av. J.-C., Chong-er, prince de Qin (une partie de la Chine actuelle), fut contraint à l'exil. Il dut vivre modestement, parfois pauvrement, en attendant le moment où il pourrait rentrer chez lui et reprendre une vie selon son rang. Il passa un jour par l'État de Zheng dont le roi, ne sachant à qui il avait affaire, le traita grossièrement. Des années plus tard, le prince de Qin retourna finalement chez lui, la situation ayant beaucoup changé. Il n'avait pas plus oublié ceux qui avaient été aimables avec lui pendant ses années d'exil que ceux qui s'étaient montrés insolents. Surtout, il n'avait pas oublié le roi de Zheng. À la première occasion, il rassembla une puissante armée et marcha sur Zheng, prit huit villes, détruisit le royaume et envoya à son tour le monarque en exil. Il ne faut jamais partir du principe que celui avec lequel on traite est plus faible et moins important que soi. Un homme sans importance, avec de petits moyens, peut devenir une personne de pouvoir. On oublie beaucoup de choses dans la vie mais on oublie rarement une insulte.

> **Loi du jour : Résistez à la tentation d'offenser, même un faible. La satisfaction est maigre comparée au danger que vous courez s'il devient un jour puissant.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 19 : Ne marchez pas sur les pieds de n'importe qui

6 MAI

Voyez au-delà de la façade

« Celui qui excelle à combattre l'ennemi le trompe avec des gestes inexplicables, l'empêtre dans de faux renseignements, lui fait baisser sa garde en paraissant plus faible qu'il ne l'est en réalité… le rend sourd en brouillant ses ordres et ses signaux, l'aveugle en maquillant ses bannières et ses oriflammes… déjoue ses plans de bataille en lui fournissant des faits déformés. »

— TOU BI FU TAN

La façade est la forme la plus ancienne de supercherie militaire. Elle consiste originellement à faire croire à l'ennemi que l'on est plus faible qu'en réalité. Une armée feint par exemple de battre en retraite et piège l'ennemi, qui se rue à sa poursuite, dans une embûche. C'était la tactique favorite de Sun Zi. L'apparence de la faiblesse éveille souvent l'agressivité de l'autre, qui abandonne toute stratégie et toute prudence, se laisse dominer par ses émotions et passe à une attaque violente. Lorsque Napoléon se retrouva submergé, en position de vulnérabilité, avant la bataille d'Austerlitz, il se montra délibérément paniqué, indécis et effrayé. Les armées ennemies ont ainsi abandonné leurs positions de force pour l'attaquer et se ruer dans un piège. Ce fut sa plus grande victoire. En général, comme le recommandaient les stratèges de la Chine antique, ceux qui ne s'impliquent pas doivent présenter une image à l'opposé de ce qu'ils sont véritablement.

Loi du jour : N'oubliez pas que les apparences sont parfois trompeuses.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 23 : Élaborez un savant mélange de vrai et de faux : Les stratégies de perception

La stratégie de la supériorité subtile

Un ami, collègue ou employé est régulièrement en retard, mais il a toujours une excuse toute prête qui paraît logique et sincère. Ou bien il oublie des réunions, des rendez-vous importants et des dates limites en ayant toujours de bons prétextes sous la main. Si le comportement de ces individus se répète souvent, votre irritation ne cesse de croître. Mais si vous essayez de les affronter, ils risquent fort de renverser la situation en vous faisant passer pour coincé et antipathique. Ce n'est pas leur faute, affirment-ils – ils ont trop de choses en tête, les gens leur mettent la pression, ce sont des artistes qui ne peuvent pas gérer tous ces détails ennuyeux. Ils sont submergés. Il leur arrive même de vous accuser de les stresser davantage. Vous devez comprendre qu'à l'origine, il y a la nécessité de se prouver à eux-mêmes et à vous qu'ils sont supérieurs d'une certaine façon. S'ils devaient vous le dire en employant ces mots, ils se rendraient ridicules et auraient honte. Ils veulent que vous le sentiez de façon subtile, tout en pouvant nier leurs agissements. Vous mettre en position d'infériorité est une forme de contrôle dans laquelle ils parviennent à définir la relation. Vous devez prêter attention au schéma plus qu'aux excuses. Ils ne sont pas vraiment désolés.

Loi du jour : Si c'est un comportement chronique, vous ne devez pas vous fâcher ou manifester de l'irritation – rien ne fait plus plaisir à un passif-agressif que de vous faire sortir de vos gonds. À la place, vous devez garder votre calme et imiter subtilement leur attitude afin d'attirer l'attention sur leur comportement et susciter de la honte, si possible.

Les lois de la nature humaine, 16 : Débusquez l'hostilité derrière l'amabilité de la façade — La loi de l'agressivité

8 MAI

Étudiez leur passé

Le principal indicateur du caractère d'un individu se lit dans ses actions au fil du temps. Malgré tout ce qu'il peut nous dire sur les leçons qu'il a apprises et ses changements au cours des années, vous remarquez qu'il répète inévitablement les mêmes actions et les mêmes décisions. Et, dans ces décisions, il révèle son caractère. Vous devez être attentif à tous ses comportements marquants – par exemple, vous le voyez disparaître quand la pression devient insupportable, ne pas terminer une tâche importante, se montrer soudain belliqueux dès qu'il est contesté ou, au contraire, sauter sur l'occasion d'assumer de nouvelles responsabilités. En gardant tout cela à l'esprit, vous effectuez quelques recherches sur son passé. Vous examinez d'autres actions que vous avez observées et qui, rétrospectivement, rentrent dans ce schéma. Vous prêtez la plus grande attention à ses actions présentes en ne les considérant pas comme des faits isolés, mais comme faisant partie intégrante d'un schéma compulsif. Et si vous n'en tenez pas compte, c'est votre faute.

Loi du jour : Lorsque vous choisissez un collaborateur ou un associé, ne vous laissez pas hypnotiser par sa réputation et ne vous faites pas avoir par l'image de lui-même qu'il essaie de projeter. Au contraire, exercez-vous à le sonder et à étudier son caractère.

Les lois de la nature humaine, 4 : Déterminez la force du caractère des individus — La loi du comportement compulsif

9 MAI

Ne vous laissez pas prendre au piège des émotions d'autrui

Si quelqu'un explose devant vous – un accès de colère qui vous semble hors de proportion avec ce que vous avez fait –, ne soyez pas assez vaniteux pour vous croire seul en cause. La cause réelle est beaucoup plus profonde, elle vous est largement antérieure : des dizaines de blessures anciennes ont été rouvertes. Inutile, donc, de chercher à comprendre. Au lieu de le prendre comme une attaque personnelle, considérez ce pénible débordement comme une volonté de pouvoir déguisée, une tentative pour vous punir ou vous contrôler. Ce changement de point de vue vous permettra de jouer au jeu du pouvoir avec plus de clairvoyance et d'énergie.

Loi du jour : Au lieu de perdre toute mesure et de vous laisser prendre au piège des émotions d'autrui, tournez à votre avantage leur perte de repères : gardez votre sang-froid tandis qu'ils perdent le leur.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 3 : Dissimulez vos intentions

10 MAI

Ne vous y trompez pas, la force de conviction n'est pas la vérité

Nous, êtres humains, sommes par nature crédules. Nous voulons croire en certaines choses – que nous pouvons recevoir sans rien donner ; que nous pouvons facilement retrouver la santé ou rajeunir grâce à un nouveau produit miracle, voire tromper la mort ; que la plupart des gens sont intrinsèquement bons et fiables. Notre crédulité fait les affaires des imposteurs et des manipulateurs de tout poil. Ce serait incroyablement bénéfique pour l'avenir de l'espèce humaine si nous étions moins crédules, mais la nature humaine ne se change pas comme ça. Alors la meilleure chose à faire est d'apprendre à reconnaître les signaux révélateurs d'une tentative de tromperie et à garder notre scepticisme en examinant les preuves disponibles. Le signal le plus évident et le plus courant chez une personne qui veut en duper une autre est son apparence très animée, très enthousiaste ; elle sourit beaucoup, se montre extrêmement sympathique, voire très amusante, et il nous est alors difficile de résister à son influence. De la même manière, quand quelqu'un cherche à dissimuler quelque chose, il a tendance à s'animer, à parler beaucoup et à paraître totalement irréprochable. Il joue sur le biais de conviction – si je nie ou j'affirme quelque chose avec enthousiasme en me posant en victime, il est difficile de ne pas me croire. La force de conviction donne une impression de vérité.

Loi du jour : C'est quand votre interlocuteur tente de s'expliquer avec une énergie débordante ou de se défendre en niant vigoureusement sa culpabilité que vous devez justement sortir vos antennes.

Les lois de la nature humaine, 3 : Découvrez ce qui se cache derrière le masque — La loi de la *persona*

11 MAI

Le schéma compulsif

Le problème d'Howard Hughes, c'est qu'il s'est soigneusement construit une image publique pour dissimuler les faiblesses abyssales de son caractère. Au lieu d'apparaître comme un patron à la volonté de contrôle maladive et irrationnelle, il se faisait passer pour un individualiste forcené et le rebelle américain par excellence. Son talent pour jouer les hommes d'affaires à la tête d'un empire de plusieurs millions de dollars faisait des ravages. En vérité, il avait hérité de son père une entreprise de matériel de forage de puits pétroliers extrêmement profitable. Au fil des années, seules la Hughes Tool Company et une filiale de celle-ci, la première Hughes Aircraft Company, ont dégagé des profits substantiels. Les nombreuses autres entreprises qu'il a dirigées personnellement – la seconde Hughes Aircraft Company, ses sociétés cinématographiques, ses hôtels et ses immeubles à Las Vegas – ont toutes perdu des sommes substantielles, heureusement compensées par les deux autres. En réalité, Howard Hughes était un très mauvais homme d'affaires, et ses fiascos à répétition en témoignaient clairement. Mais c'est un angle mort propre à la nature humaine : nous sommes mal équipés pour évaluer le caractère des individus auxquels nous avons affaire. Leur image publique, leur réputation nous éblouissent. Nous sommes envoûtés, le jouet des apparences. Si ces individus s'entourent d'une aura de légende fascinante, comme ce fut le cas de Howard Hughes, nous voulons y croire. Au lieu de chercher à évaluer leur caractère – leur capacité à travailler en équipe, à tenir leurs promesses, à rester forts face à l'adversité –, nous choisissons de les recruter ou de collaborer avec eux sur la base de leur brillant CV, de leur intelligence et de leur charme. Pourtant, même une qualité positive telle que l'intelligence ne sert à rien si la personne est faible de caractère ou moralement suspecte. Et à cause de ce point aveugle, nous souffrons de devoir supporter un

dirigeant velléitaire et lunatique, un patron désireux de tout contrôler, un partenaire sournois et manipulateur. Ce phénomène propre à l'espèce humaine est la source de nombreuses tragédies de l'Histoire.

Loi du jour : Ignorez la façade affichée par vos interlocuteurs, la légende qui les entoure et, au contraire, sondez-les en profondeur pour mieux connaître leur véritable caractère. Appuyez-vous sur leurs schémas de fonctionnement, leurs points sensibles hérités de l'enfance, la qualité de leurs décisions, leur manière de déléguer, de travailler en équipe, et sur bien d'autres signes encore.

Les lois de la nature humaine, 4 : Déterminez la force du caractère des individus — La loi du comportement compulsif

12 MAI

Gardez-vous des gestes nobles

« Le monde n'est pas fait d'anges mais d'angles, les hommes y parlent de principes moraux mais agissent selon des principes de pouvoir ; un monde où l'on est toujours moral et les ennemis immoraux. »

— SAUL D. ALINSKY, RULES FOR RADICALS

Le geste noble est un écran de fumée, l'un des plus efficaces qui soient, très populaire parmi les hypocrites. Le marchand de tableaux Joseph Duveen fut un jour confronté à un terrible problème. Les millionnaires qui lui avaient acheté si cher ses tableaux se retrouvaient à court de place et, les droits de succession augmentant, il semblait peu probable qu'ils puissent continuer à acheter. La solution au problème ? La National Art Gallery de Washington que Duveen aida à créer en 1937 en obtenant d'Andrew Mellon qu'il lui donne sa collection. La National Gallery était une couverture parfaite pour Duveen : le système du don permettait à ses clients d'éviter les taxes, faisait de la place pour de nouveaux achats et asséchait le marché ; cette pénurie faisait encore monter les prix. Tout cela pendant que les donateurs faisaient figure de mécènes.

Loi du jour : Les gens veulent croire que des comportements apparemment nobles sont authentiques car cette croyance leur plaît. Ils remarquent rarement combien ces comportements peuvent être illusoires.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 3 : Dissimulez vos intentions

Reconnaissez les grands narcissiques avant de vous laisser berner

Vous pouvez reconnaître les grands narcissiques aux schémas comportementaux suivants : s'ils sont insultés ou contestés, ils n'ont pas de défense, pas d'arme intérieure pour les apaiser ni valider leur valeur. Alors ils réagissent avec une violente colère et sont animés d'une soif de vengeance face à ce qu'ils ressentent comme une injustice. C'est le seul moyen qu'ils connaissent pour apaiser leur insécurité intérieure. Dans ce type de bataille, ils vont jouer les victimes, réussissant à semer le trouble dans les esprits, voire à s'attirer la sympathie des autres. Ils sont irritables et hypersensibles. Ils prennent tout, ou presque, personnellement. Ils peuvent devenir assez paranos et s'inventer des ennemis partout. Vous pouvez lire l'impatience ou l'indifférence sur leur visage à chaque fois que vous leur parlez de quelque chose qui ne les concerne pas directement. Ils réorientent alors instantanément la conversation sur eux, racontant une histoire ou une anecdote destinée à masquer leur insécurité sous-jacente. Ils peuvent être sujets à des accès de jalousie s'ils voient d'autres personnes obtenir l'attention qu'ils pensent mériter. Ils manifestent souvent une assurance excessive qui contribue à les mettre sous le feu des projecteurs, dissimulant soigneusement leur vide intérieur, béant, et leur sentiment d'identité, fragmenté. Alors méfiez-vous de cette confiance affichée, purement compensatrice. Concernant leur rapport à autrui, les grands narcissiques ont un mode relationnel inhabituel, difficile à comprendre. Ils ont tendance à considérer les autres comme des prolongements d'eux-mêmes – comme des *self-objects*, c'est-à-dire des objets au service du moi. Le narcissique se sert de l'autre pour être vu et validé. Il veut le contrôler comme il contrôle sa jambe ou son bras. Dans une relation amoureuse, il va lentement inciter son

ou sa partenaire à se couper de ses amis – à ses yeux, des rivaux qui lui volent la vedette et le privent de l’attention qu’il est le seul à mériter.

Loi du jour : Les grands narcissiques veulent que tout tourne autour d’eux. La meilleure chose à faire est de sortir de leur vie afin d’échapper à ce cercle vicieux, si tant est que vous en perceviez les signes avant-coureurs

Les lois de la nature humaine, 2 : Transformez votre narcissisme en empathie — La loi du narcissisme

Le leader mégalo

Le truc des leaders mégalomanes est de mettre l'accent sur leurs goûts culturels, pas sur la catégorie sociale dont ils proviennent. Ils peuvent voyager en première classe et s'habiller avec des costumes hors de prix, mais ils contrebalancent cela en donnant l'impression d'avoir les mêmes goûts culinaires que le peuple, d'apprécier les mêmes films et en évitant à tout prix les soupçons d'élitisme culturel. En fait, ils feront tout pour ridiculiser l'élite, même s'ils dépendent de ces experts pour les guider. Ils sont comme M. et Mme Tout-le-monde, mais version plus riche, plus puissante. Le peuple s'identifie à eux malgré les contradictions évidentes. Mais la grandeur de tout cela va bien au-delà du fait d'attirer davantage l'attention. Ces leaders grossissent par leur identification avec les masses. Ils ne sont plus un seul homme ou une seule femme, mais incarnent un groupe ou une nation tout entière. Les suivre revient à être fidèle au groupe entier. Les critiquer revient à vouloir crucifier le leader et trahir la cause. On retrouve ce genre d'identification quasi religieuse même dans le monde prosaïque de l'entreprise. Si vous remarquez de tels paradoxes et formes primitives d'association populaire, gardez vos distances et analysez ce qui se passe réellement. Vous trouverez quelque chose de quasi mystique, de très irrationnel et d'assez dangereux dans le fait que le leader mégalo se sent en droit de faire ce qui lui plaît au nom du public.

Loi du jour : Sachez que ces leaders mégalos dépendent de l'attention qu'on leur porte. Ne leur donnez pas ce qu'ils désirent, cela nourrirait leur ego.

Les lois de la nature humaine, 11 : Apprenez à connaître vos limites — La loi de la mégalomanie

15 MAI

Le don machiavélique

Pour l'hypocrite, la clé de la tromperie réside dans la distraction. Distraire ceux que l'on veut berner permet de se livrer par ailleurs à des manigances qu'ils ne remarqueront pas. Un acte de gentillesse, de générosité ou d'honnêteté est souvent la meilleure distraction parce qu'il désarme les soupçons. La victime devient un enfant, avide d'un simple geste d'affection. Dans la Chine ancienne, on appelait cela « donner avant de prendre » : le don empêche la victime de remarquer le larcin. Les hypocrites le savent : C'est un procédé qui a d'innombrables applications pratiques. Peut-être le plus efficace est-il l'acte de générosité. Peu de personnes, même l'ennemi le plus acharné, peuvent résister à un cadeau : c'est donc souvent le meilleur moyen de désarmer votre victime. Un cadeau réveille en nous l'enfant que nous étions et nous fait baisser la garde. En effet, les sentiments complexes que nous éprouvons pour nos parents tournent autour du don : c'est pourquoi le don est ressenti comme un signe d'amour et d'acceptation, et cette composante affective est indestructible. Recevoir un cadeau, qu'il soit en numéraire ou autre, nous rend soudain vulnérables comme des enfants, désarmés, surtout si ce cadeau nous vient d'une personne incarnant l'autorité. Nous ne pouvons pas y résister. Notre volonté est affaiblie. Méfiez-vous tout particulièrement d'un cadeau qui tomberait du ciel. Il est d'autant plus remarquable que vous n'en avez jamais reçu de tel auparavant. Il est probable que celui qui vous l'offre soit en train de préparer le terrain avant de semer ses graines.

Loi du jour : Bien que les actes d'autrui nous apparaissent souvent sous leur aspect le plus cynique, on voit rarement le côté machiavélique d'un cadeau.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 12 : Soyez d'une honnêteté et d'une générosité désarmante

16 MAI

Le faux traditionaliste

« Celui qui souhaite ou tente de réformer le gouvernement d'un état et cherche à le faire accepter, doit au moins se conformer aux mœurs anciennes ; ainsi, le peuple ne sentira pas le changement de ses institutions, même si de fait, elles sont radicalement différentes. »

— NICOLAS MACHIAVEL

Pour maquiller un changement, l'hypocrite clame haut et fort son attachement aux valeurs du passé. À l'époque de la Renaissance, Florence était une République vieille de plusieurs siècles et regardait de travers ceux qui se moquaient de ses traditions. En public, Côme de Médicis défendait ardemment cette institution, ce qui ne l'empêcha pas de prendre le contrôle de la cité avec sa riche famille et d'y établir une dynastie. Dans la forme, les Médicis soutenaient le régime ; dans le fond, ils lui ôtèrent tout pouvoir. Tout en feignant de protéger la tradition, ils firent passer en douceur un changement radical.

Loi du jour : Ne vous laissez pas tromper par celui qui se déguise en traditionaliste. Remarquez à quel point il est révolutionnaire.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 45 : Ne soyez pas trop parfait

Décryptez l’Ombre

Au cours de votre vie, vous rencontrerez des personnes au caractère très empathique, ce qui les distingue et semble être la source de leur force – un niveau de confiance inhabituel, une gentillesse et une amabilité exceptionnelles, une grande droiture morale et une aura de sainteté, une solidité et une robuste masculinité, et un intellect impressionnant. En les observant de plus près, vous remarquerez une légère exagération de ces traits, comme si ces personnes jouaient un rôle ou en rajoutaient une couche. Vous qui vous intéressez à la nature humaine, vous devez comprendre la réalité : le trait qui domine est superposé sur le trait inverse, attirant l’attention ailleurs et le cachant du public. Deux formes sont visibles : au début de leur existence, certaines personnes développent une sensibilité, une vulnérabilité ou une insécurité qui peuvent être gênantes ou désagréables. Inconsciemment, elles développent le trait opposé, une résilience ou une dureté formant comme une carapace protectrice à l’extérieur. La seconde possibilité est qu’un individu ait un caractère qu’il estime antisocial – par exemple trop ambitieux, enclin à l’égoïsme. Ces individus développent la qualité inverse, un aspect prosocial. Dans les deux cas, ces personnes affûtent et peaufinent cette image publique. La faiblesse sous-jacente ou le trait antisocial est un élément clé de leur ombre – quelque chose qu’elles nient et refoulent. Mais comme le veut la loi de la nature humaine, plus on la refoule en profondeur, plus l’ombre est pesante.

> **Loi du jour : Soyez extrêmement méfiant face aux individus qui présentent ces traits emphatiques. On se laisse facilement avoir par les apparences et la première impression. Surveillez les signes et les apparitions des opposés sur la durée.**

Les lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur — La loi du refoulement

18 MAI

Regardez derrière le masque

Rappelez-vous que les gens essaient de se montrer aux autres sous leur meilleur jour. Cela signifie dissimuler leurs sentiments antagonistes, leur désir de pouvoir ou de supériorité, leurs tentatives de séduction par la flatterie et leurs insécurités intérieures. Ils vont employer des mots pour cacher ce qu'ils ressentent et vous détourner de leur réalité intérieure, jouant sur la tendance de l'être humain à se focaliser sur le langage verbal. Ils vont aussi utiliser certaines expressions faciales faciles à adopter et associées, en général, à la gentillesse ou à la bienveillance. Votre tâche consiste à identifier, au-delà de la façade, les signes révélateurs de la véritable émotion présente derrière le masque.

Loi du jour : Concentrez votre attention sur ce que les gens donnent à voir.

Les lois de la nature humaine, 3 : Découvrez ce qui se cache derrière le masque — La loi de la *persona*

19 MAI

Exiger l'égalité

Une autre tactique hypocrite est d'exiger l'égalité de tous en tout : chacun, indépendamment de son statut et de sa force, devrait, paraît-il, être logé à la même enseigne. Or, si pour éviter la souillure du pouvoir on tente d'appliquer ce principe, on se heurte à un problème : certains font mieux certaines choses que d'autres. Traiter tout le monde de manière identique équivaudrait donc à ignorer les différences, à promouvoir les moins doués et à laminer ceux qui sortent du lot.

> **Loi du jour : Beaucoup de ceux qui exigent systématiquement l'égalité appliquent en réalité une autre stratégie de pouvoir : récompenser les gens selon des critères qu'ils ont eux-mêmes définis.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Préface

20 MAI

La posture de ceux qui n’ont pas d’ambition

« De toutes les maladies de l’âme, c’est l’envie que l’on veut cacher avec plus de soin. »

— PLUTARQUE

À la mort d’Ivan le Terrible, Boris Godounov savait qu’il était le seul à pouvoir gouverner la Russie. Mais s’il briguait trop ardemment sa succession, il éveillerait la jalousie et la suspicion des boyards ; c’est pourquoi il refusa la couronne, non pas une mais plusieurs fois. Il se fit prier avant de s’installer sur le trône. George Washington employa la même stratégie avec succès : d’abord il refusa de rester général en chef de l’armée américaine, puis il hésita à briguer la présidence. Dans les deux cas, sa popularité augmenta comme jamais. Les gens ne peuvent en effet envier à quelqu’un le pouvoir qu’ils lui ont eux-mêmes donné apparemment contre son gré.

Loi du jour : Méfiez-vous davantage de ceux qui ne semblent pas ambitieux.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 46 : Ne soyez pas trop parfait

21 MAI

Le courtisan agressif

« En ce temps-là, la force et les muscles prévalaient. Aujourd'hui, la ruse fait loi, si bien qu'on aura quelque difficulté à trouver un homme fidèle ou vertueux. »

— ÉLISABETH IRE

Certains individus sont incroyablement gentils et accommodants au premier abord, si bien qu'on les laisse rapidement entrer dans notre vie. Ils sont très souriants, enthousiastes, toujours prêts à donner un coup de main. À un moment donné, vous leur rendrez la pareille en les engageant pour une mission ou en les aidant dans leur carrière. Vous remarquerez que le vernis craque parfois – ils font une critique inopinée ou vous entendez dire par des amis qu'ils ont parlé de vous dans votre dos. Puis il se produit quelque chose de moche – ça explose, un acte de sabotage, une trahison – tellement contraire à la personne gentille et charmante qui était votre amie. Il se peut que ces individus comprennent très tôt qu'ils ont des tendances agressives et envieuses qu'ils ont du mal à contrôler. Ils ont soif de pouvoir. Ils ont l'intuition que ces tendances vont leur compliquer la vie. Au fil des ans, ils se construisent une façade inverse – leur gentillesse a un côté presque agressif. Par ce stratagème, ils peuvent gagner du pouvoir en société, mais au fond d'eux, ils détestent avoir ce rôle à jouer, être si déférents. Et ils ne pourront pas y jouer longtemps. Sous le coup du stress ou simplement épuisés par l'effort, ils vont s'en prendre à vous et vous blesser. Et ils feront mouche, maintenant qu'ils vous connaissent bien, vous et vos points faibles. Évidemment, ils chercheront à vous faire porter le chapeau.

Loi du jour : Votre meilleure défense est de vous méfier des personnes trop charmeuses, trop amicales, trop gentilles et accommodantes. La gentillesse poussée à cet extrême n'est jamais naturelle.

Les lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur — La loi du refoulement

Déterminez la force du caractère des individus

Rappelez-vous ceci : la faiblesse de caractère va neutraliser toutes les autres qualités positives d'un individu. Par exemple, les personnes très intelligentes mais faibles de caractère peuvent avoir de bonnes idées et même remplir correctement leurs tâches, mais elles vont mal supporter la pression, mal réagir aux critiques, privilégier leurs souhaits personnels ou détériorer l'ambiance générale et pousser les autres à démissionner en se montrant sans cesse contrariantes, désagréables ou arrogantes. Il y a des coûts cachés à travailler avec elles ou à les recruter. Un candidat moins intelligent et moins aimable au premier abord mais possédant une plus grande force de caractère se révélera plus fiable et plus productif à la longue. Les individus dotés d'une véritable force de caractère sont très rares et si vous en dénichez un, réagissez comme si vous aviez trouvé un trésor.

Loi du jour : Lorsque vous évaluez la force ou la faiblesse d'un caractère, étudiez la manière dont les individus gèrent les moments de stress et les responsabilités. Demandez-vous ce qu'ils ont réellement réalisé dans leur vie.

Les lois de la nature humaine, 4 : Déterminez la force du caractère des individus — La loi du comportement compulsif

Ne vous fiez pas toujours aux images

La journaliste de CBS News Lesley Stahl, qui avait couvert la campagne présidentielle de 1984, se sentait mal à l'aise à l'approche du jour J. Non pas tant que Reagan ait joué sur les états d'âme et les émotions de son électorat plutôt que sur les questions politiques sensibles, mais les médias avaient fait de lui leur chouchou : elle avait le sentiment que Reagan et ses conseillers manipulaient la presse. Elle décida de réaliser un magazine dénonçant la façon dont Reagan se servait de la télévision pour travestir les effets négatifs de sa politique. Le soir même de la diffusion de l'émission, un haut fonctionnaire présidentiel lui téléphona : « Félicitations ! – Quoi ? demanda Stahl, éberluée. – Félicitations, répéta-t-il. – Mais… vous n'avez pas écouté mon reportage ? – Lesley, quand vous faites passer quatre minutes trente d'images superbes de Ronald Reagan, personne n'écoute ce que vous racontez. Vous ne vous rendez pas compte que ces images ont plus de poids que vos mots, parce que ceux-ci sont en contradiction avec le message ? Le public s'ouvre aux images et se ferme à votre laïus. Ils n'ont même pas entendu ce que vous avez dit. Donc, à nos yeux, c'étaient quatre minutes et demie de publicité gratuite en faveur de la réélection de Ronald Reagan. » Les collaborateurs de Reagan chargés de la communication avaient tous un solide bagage en marketing. Ils savaient à quel point il est important de présenter un sujet de façon concise, forte et bien illustrée. Chaque matin, ils se réunissaient pour choisir le titre du jour, la brève séquence filmée dont ils pouvaient l'assortir. Ils évaluaient l'arrière-plan dans le Bureau ovale, le cadrage de la caméra montrant le président en conférence avec d'autres chefs d'État ; ils veillaient à ce qu'on le voie bouger, avec sa démarche pleine d'assurance. Ces images transmettaient le message mieux que tous les mots du monde. « Qu'est-ce que vous croirez : la réalité ou vos yeux ? » faisait remarquer un de ses collaborateurs.

Loi du jour : Les hypocrites sont des maîtres des effets visuels, ils détournent ainsi l’attention de leurs manipulations. Protégez-vous en vous concentrant sur le contenu de leur message plutôt que sur sa forme pure.

L’art de la séduction : La séduction douce ou l’art de vendre aux masses

24 MAI

L’argent facile

« Le désir impérieux d’obtenir quelque chose pour rien a coûté très cher à beaucoup de ceux qui m’ont fréquenté, moi ou d’autres escrocs… Lorsque les gens apprendront – mais je doute qu’ils le fassent jamais – que l’on n’a rien gratis, la criminalité diminuera et nous vivrons bien plus en harmonie. »

— JOSEPH WEIL

Le leurre de l’argent facile est le fonds de commerce de l’escroc. À ce jeu, nul ne pouvait battre le plus grand escroc des temps modernes, Joseph Weil, dit « The Yellow Kid ». Ses escroqueries n’étaient possibles que grâce à la cupidité humaine, et il le savait. Au fil des ans, Weil imagina mille façons de proposer de l’argent facile à ses victimes. Il distribuait des terrains « gratuits » : Qui résisterait à une telle offre ? Puis les récipiendaires apprenaient qu’il leur fallait payer 25 dollars pour enregistrer la vente. Puisque le terrain était gratuit, cela valait bien 25 dollars, non ? Et Yellow Kid d’empocher des milliers de dollars en faux enregistrements, en échange de faux actes notariés. Ailleurs, c’était une course de chevaux affirmée gagnante, ou des actions qui en quelques semaines allaient prendre 200 %. D’une fable à l’autre, il s’amusait à observer l’émerveillement de ses victimes à la perspective de tant d’argent pour rien. Ne vous laissez pas appâter par la perspective de l’argent facile. Comme disait Yellow Kid : la cupidité ne paie pas.

Loi du jour : Méfiez-vous de celui qui vous fera miroiter la possibilité d’obtenir quelque chose pour rien. Ces combines visant à gagner de l’argent facilement sont des arnaques. La loterie n’est rien d’autre qu’une taxe à l’encontre de ceux qui ne comprennent rien aux mathématiques. Sur la route du pouvoir, il n’y a pas de raccourci.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 40 : N’hésitez pas à payer le prix.

25 MAI

Évitez les accapareurs

« En toutes choses, l'erreur est de croire que l'on peut faire une action, prendre une attitude une bonne fois et puis que c'est fini. »

— CESARE PAVESE

Ce type d'individu va vous attirer avec sa présence incomparable. Il possède une rare énergie et pléthore d'histoires à raconter. Les traits de son visage sont animés et il est souvent plein d'esprit. Il est plutôt amusant de faire partie de son entourage (on ne s'ennuie pas), mais seulement au début, car les choses ne tardent pas à mal tourner. Dans leur enfance, ces personnes ont appris que le seul moyen d'obtenir un amour et une attention durables était d'embarquer leurs parents dans toutes leurs histoires rocambolesques ou tous leurs problèmes – qui devaient être suffisamment préoccupants pour faire réagir papa et/ou maman. Attirer l'attention sur elles est donc devenu une habitude, leur manière de se sentir vivantes et désirées. Alors que la plupart des gens refusent la confrontation, elles semblent à l'inverse aller au-devant. À mesure que vous apprenez à connaître ce type d'individu, vous l'entendez parler de querelles et de conflits de toutes sortes qui ont jalonné sa vie, mais ce qui est frappant, c'est qu'il réussit toujours à se poser en victime des situations. Vous devez comprendre que son besoin principal est de vous mettre le grappin dessus par tous les moyens possibles. Il va vous embarquer dans toutes ses histoires jusqu'à ce que vous ne puissiez plus faire marche arrière sans vous sentir coupable.

Loi du jour : Il est préférable de démasquer ces individus le plus tôt possible, avant de ne plus pouvoir vous extraire de leurs filets. Examinez leur passé pour mettre en évidence leur schéma de fonctionnement compulsif et fuyez si vous pensez avoir affaire à ce type de personnalité.

26 MAI

Le stratagème de la sincérité

Une astuce visant à reconnaître ce stratagème est ainsi décrite par La Rochefoucauld : « La sincérité est une ouverture de cœur. On la trouve en fort peu de gens ; et celle que l’on voit d’ordinaire n’est qu’une fine dissimulation pour attirer la confiance des autres. »

> **Loi du jour : En faisant mine de vous ouvrir leur cœur, les hypocrites savent qu’ils vous inciteront à révéler vos propres secrets. Ils mentiront et vous feront un aveu en espérant que vous vous confierez à votre tour.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 14 : Soyez un faux ami… et un vrai espion

27 MAI

Identifiez leurs motivations

« L'habileté est de bien connaître ces idoles, pour entrer dans le faible de ceux qui les adorent : c'est comme tenir la clé de la volonté d'autrui. »

— BALTASAR GRACIÁN

D'un point de vue machiavélique, peu d'événements se produisant dans la vie publique sont ce qu'ils semblent être. Le pouvoir repose sur les apparences, sur le fait de manipuler ce que le public voit, sur le paraître, tandis qu'en coulisses tout est fait pour acquérir et conserver le pouvoir. Parfois, il est simple de voir à travers les brumes et d'identifier quelles sont les motivations et les intentions réelles des gens. Mais le plus souvent, c'est compliqué. « Que se passe-t-il vraiment ? » nous demandons-nous. Dans notre paysage médiatique, la capacité à créer la confusion s'est largement développée. Des rumeurs infondées sont implantées virtuellement, et deviennent virales. Avant que qui que ce soit questionne le bien-fondé de l'histoire A, l'attention du public s'est déjà reportée sur autre chose, l'histoire B ou C ; entre-temps, l'histoire A s'ancre subtilement dans l'esprit des gens. L'incertitude et les doutes s'ajoutent et ouvrent la voie à toutes sortes d'insinuations. Afin de décrypter certains événements qui me semblent difficiles à comprendre, j'utilise parfois une stratégie dérivant du latin : *Cui bono* ? Cette question fut posée par Cicéron et signifie littéralement : « Pour quel profit ? » Lorsque, face à une situation trouble, vous tentez d'en discerner les motivations sous-jacentes, demandez-vous qui en tirera avantage, puis procédez à rebours. L'intérêt personnel domine le monde.

Loi du jour : Ne vous laissez pas tromper par les apparences, par ce qui se passe, par ce que les gens disent ou font. Demandez-vous toujours : « ***Cui bono*** **? »**

powerseductionandwar.com, 23 novembre 2007

28 MAI

La vérité effective

« Car le vulgaire se contente des apparences, comme si elles constituaient des réalités. »

— NICOLAS MACHIAVEL

« La vérité effective » est un concept de Machiavel, le plus brillant, à mon sens. En voici le fonctionnement : les gens sont prêts à dire n'importe quoi pour justifier leurs actes, pour redorer leur blason. La seule façon de juger les gens est d'aller à l'essentiel et de voir ce qu'ils font, et le résultat de leurs actions. C'est là que repose leur vérité effective. Prenez le pape, par exemple. Il prêche la dignité des pauvres – celle-là même décrite par Bossuet –, la moralité et la paix tout en étant à la tête de l'organisation la plus puissante du monde, du moins du temps de Machiavel. Ses actes ont vocation à accroître cette puissance. La vérité effective est la suivante : le pape est un animal politique, et ses décisions sont vouées à préserver l'éminent statut de l'Église catholique. Le bla-bla religieux n'est autre qu'une manœuvre politique visant à détourner l'attention.

Loi du jour : Jugez les gens à l'aune de leurs actes, et non en fonction des histoires qu'ils racontent.

powerseductionandwar.com, 28 juillet 2006

Rien de personnel

Dans la vie, beaucoup de gens ont du mal à comprendre la politique, et ont des difficultés à dissocier leurs émotions du monde du travail ou des sphères de pouvoir. Ils prennent tout pour eux. J'ai moi-même connu des difficultés en travaillant dans un bureau, à Hollywood, dans le journalisme, et j'en passe. Je suis un peu naïf, et beaucoup de gens le sont aussi. En général, dans de telles situations, on prend pour soi ce que les gens disent et font, on est ému. C'est normal, personne ne nous a appris comment gérer ça. Au moment où les émotions prennent le dessus, c'est fini. Il faut voir la vie comme un échiquier. Je pense à cette citation géniale de Marc Aurèle, que je paraphraserai ici : si vous êtes sur un ring et que votre adverse vous frappe en plein visage, ne venez pas vous plaindre de l'injustice ou de la cruauté de la situation. Non, c'est le jeu. Je veux que vous voyiez la vie ainsi : si quelqu'un vous fait une crasse, contrôlez vos émotions. Ne réagissez pas. Ne vous énervez pas. Observez ses mouvements, comme sur un échiquier. Ne l'écoutez pas, parce que les gens diraient n'importe quoi. Observez les gens, leurs mouvements, leurs manœuvres. Pensez à ce qu'ils ont fait par le passé. Les actes vous disent qui ils sont, pas ce qu'ils disent. Avoir un tel contrôle sur soi est extrêmement libérateur et extrêmement stimulant.

Loi du jour : Jugez les gens par leurs actes, ne prenez rien personnellement. Cela vous libérera, et vous aidera à maintenir votre équilibre émotionnel.

"Robert Greene : Mastery and Research," Finding Mastery : Conversations avec Michael Gervais, 25 janvier 2017

30 MAI

Tout le monde veut davantage de pouvoir

Lord Acton a dit que le pouvoir absolu corrompt absolument. Cette formule est célèbre, les gens la citent beaucoup. Mais Malcolm X a dit que le contraire était tout aussi vrai, à savoir que le pouvoir corrompt, mais que le fait de n'avoir absolument aucun pouvoir corrompt absolument. Je soutiens dans *Power, les 48 lois du pouvoir* que le sentiment de n'avoir aucun pouvoir, ni sur les gens ni sur les événements, nous est généralement insupportable — quand nous nous sentons impuissants, nous nous sentons misérables. Personne ne veut moins de pouvoir, tout le monde en veut davantage.

> **Loi du jour : Lorsque vous êtes en proie au doute, partez du principe que les gens font ce qu'ils font et disent ce qu'ils disent parce qu'ils veulent davantage de pouvoir, pas moins.**

"Robert Greene : The 48 Laws of Power," *Between the Lines* avec Barry Kibrick, 15 mai 2015

31 MAI

Sachez à qui vous avez affaire

« Soyez persuadé qu'il n'y a point d'hommes, quels que soient leurs conditions et leurs mérites, qui ne puissent, en certains temps et en certaines choses, vous être de quelque utilité : ce qui n'arrivera jamais si une fois vous les avez blessés. »

— LORD CHESTERFIELD

La capacité de juger une personne, de savoir à qui l'on a affaire, est un talent indispensable à celui qui veut acquérir et conserver le pouvoir. Sans cela, il est aveugle : non seulement il risque d'offenser son interlocuteur, qui pourrait alors de se retourner contre lui, mais il choisit mal ses cibles ; il pense flatter alors qu'il insulte. Avant d'entreprendre une action, prenez la mesure de votre cible ou de votre adversaire potentiel, faute de quoi vous perdrez votre temps et commettrez des erreurs. Étudiez ses faiblesses, son talon d'Achille, ses susceptibilités. Apprenez à le connaître avant de décider de l'aborder. Deux conseils : d'abord, pour juger et mesurer votre adversaire, ne vous fiez jamais à votre instinct. Un indicateur aussi peu fiable ouvre la porte à toutes les catastrophes. Rien ne remplace les informations concrètes. Observez-le, espionnez-le aussi longtemps qu'il le faut ; cela sera payant sur le long terme. Ensuite, ne vous fiez jamais aux apparences. Un homme au cœur de serpent peut se camoufler sous des dehors de gentillesse. Un bravache est souvent au fond un vrai lâche. Ne faites jamais confiance à la version qu'une personne donne d'elle-même : elle ne compte pour rien.

Loi du jour : Que pourrait-on obtenir de l'autre si on ne le connaît pas ? Sachez reconnaître le loup déguisé en mouton, ou assumez-en les conséquences.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 19 : Ne marchez pas sur les pieds de n'importe qui

Juin

L'art divin

MAÎTRISER LES ARTS DU LOUVOIEMENT ET DE LA MANIPULATION

Ne croyez pas que vous vous abaissez en pratiquant la manipulation et en jouant la comédie : la vie est une comédie. Ce qui distingue l'homme des animaux, c'est, jusqu'à un certain point, sa capacité à mentir et à manipuler. Dans les mythes grecs, dans le cycle indien du Mahâbhârata, dans l'épopée mésopotamienne de Gilgamesh, c'est le privilège des dieux que d'utiliser l'art de la tromperie ; le grand Ulysse, par exemple, fut jugé à l'aune de sa capacité à rivaliser d'astuce avec les dieux : il déroba une partie de leurs pouvoirs en les battant à leur propre jeu, fondé sur la ruse et la duplicité. La ruse est un art raffiné issu de la civilisation même, et l'arme la plus puissante dans le jeu du pouvoir. Extérieurement, on est censé y mettre les formes, mais à part soi, à moins d'être stupide, il faut apprendre à suivre le conseil de Napoléon : avoir une main de fer dans un gant de velours. Si vous pratiquez les arts de la tromperie et du louvoiement en apprenant à séduire, à charmer et à manipuler subtilement vos adversaires, vous atteindrez les sommets du pouvoir. Le mois de juin vous apprendra à plier les gens à votre volonté sans qu'ils s'en aperçoivent ; et si d'aventure cela arrive, ils céderont et ne vous en voudront même pas.

Il y a quelques années, alors que je travaillais sur *Les 33 lois de la guerre*, j'ai acheté un billard, histoire de décompresser. Je pris l'habitude d'y jouer au terme de mes dures journées de labeur, et de reporter toute mon attention sur le tapis vert, la queue, les bandes et les billes pleines. J'ai

découvert que c'était un parfait dérivatif. Le billard est une affaire d'angles, de lignes de visée et de points de vue.

D'abord, les angles simples : il s'agit de frapper la bille blanche et de faire une bande quand on ne peut pas frapper directement la boule qui nous intéresse. Ce n'est pas aussi simple qu'il y paraît.

Puis il y a les angles dont il faut tenir compte quand on essaye de passer par la bande pour atteindre la bille visée sur les côtés, ce qui est un défi en soi. Les choses se compliquent encore avec les coups à deux bandes.

Il y a les angles relatifs aux coups combinés, et d'autres coups plus complexes encore — comme quand on projette une bille pleine sur la bande avant d'en toucher une autre. Lorsqu'on anticipe les coups et qu'on essaye de marquer la bille blanche en utilisant les espaces libres autour de la table, c'est un tout autre type de vocabulaire qu'on utilise alors pour désigner les angles.

Enfin, il y a les angles abstraits, qui concernent un espace psychique et temporel : il s'agit de jouer avec l'esprit de son adversaire ; de lui laisser la main, mais de ne lui laisser aucune marge quand il rentrera les dernières billes restant sur la table ; de le forcer à adopter des positions impossibles ; ou encore de parvenir à voir la table comme un tout afin de déterminer comment rentrer les billes en peu de temps.

En d'autres termes, il existe une multiplicité d'angles qui se font de plus en plus subtils, de plus en plus harmonieux, dès lors que vous progressez. Je ne suis plus un débutant, mais je ne suis pas un pro, pas encore, encore moins un arnaqueur.

Si on veut bien jouer, si on veut s'améliorer, notre concentration doit être totale. Au billard et dans la vie, c'est le même combat.

Les pigeons et les novices se limitent à une mentalité au coup par coup et s'enthousiasment quand par chance ils doublent la mise, mais ils ne bougeront pas d'un pouce. Ils n'apprennent jamais que les angles sont comme des poupées russes : des angles en cachent d'autres, puis d'autres, puis d'autres encore.

Certains parviennent à s'améliorer quelque peu, ils donnent l'impression de savoir se débrouiller, d'enchaîner les points.

J'ai eu l'occasion de travailler pour de tels individus quand j'étais à Hollywood. Ils ne cessaient de déléguer mais ils en recueillaient les lauriers. Je connaissais un réalisateur qui avait l'habitude d'embaucher quelqu'un d'autre pour travailler sur le scénario qu'il avait écrit, quelqu'un de jeune,

de passionné, d’inexpérimenté. Généralement, cette jeune personne ne tardait pas à se planter, forçant le réalisateur à intervenir et à jouer les sauveurs, ce qui était son objectif depuis le début. Il valait mieux agir ainsi, au risque de passer pour quelqu’un que l’ambition et l’avidité rongent, s’appropriant tous les projets qui se présentent.

Cela me fait penser à la façon dont Pat Riley, l’entraîneur de basket-ball, orchestra son retour. Pour autant, ces individus-là n’envisagent pas la table dans sa globalité, ils n’ont pas planifié la partie. Ils maîtrisent certains angles d’approche, mais le niveau reste moyen. Ils ne vont jamais très loin. Ils suscitent beaucoup de ressentiment, et rencontrent pas mal de résistance. Ce sont des arnaqueurs moyens.

Il y a quelques années de ça, une de mes connaissances, qui dirige son propre média, vint me demander conseil : un haut responsable avait révélé une information sensible au sujet de son comportement vis-à-vis de certains employés. En agissant de la sorte, ce cadre cherchait à attirer l’attention de son patron, il tenait à lui faire savoir de quoi il était capable. C’était ça, son angle d’approche. Il craignait que son patron ne le licencie, et ce qu’il avait fait s’apparentait à un coup de semonce. Je conseillai à cette connaissance de se renseigner : De quoi cet employé était-il capable ? Aussi, je lui recommandai de ne pas réagir et de rester amical, de faire comme si rien ne s’était passé. C’était un leurre, évidemment. Cette réaction, ou cette absence de réaction, n’échapperait pas au « délateur », qui n’allait pas manquer de s’interroger : Son patron se dégonflait-il ? S’en fichait-il ? Tentait-il de le séduire ? Était-il troublé ? Cela allait permettre à cette connaissance de gagner du temps.

En étudiant la situation de plus près, nous sommes parvenus à comprendre les raisons du geste de cet employé, et une solution se présenta à nous. En premier lieu, le patron licencia deux autres employés, des alliés du « délateur » et des fauteurs de troubles notoires. Il en muta un troisième. Ces décisions n’avaient aucun lien apparent avec le mouchard, et sanctionnaient manifestement l’incompétence des employés en question. L’objectif était double. Premièrement, il s’agissait d’isoler la cible, de lui compliquer la vie (il lui serait désormais difficile d’attiser le feu). Deuxièmement, il s’agissait de lui faire comprendre qu’on ne s’en prenait pas impunément à son patron. Incapable de dénouer les fils de cette situation devenue difficilement lisible, l’employé se figea sur place. Nous avions déjà anticipé les multiples réactions qu’il serait susceptible d’avoir,

et de quelle façon il réagirait s’il venait à se sentir menacé. Alors nous avons adopté un autre angle d’approche, au cas où il réagirait de cette façon, afin d’assurer nos arrières. Nous avions tout planifié et savions même comment le mater si jamais il prenait la décision de rendre cette information publique. Iceberg Slim fait partie des auteurs que je préfère. Selon lui, le monde se divise entre les arnaqueurs et les sots. Il n’y a pas de moyen terme. Les sots n’ont pas d’angle d’approche, ils ne savent ni louvoyer ni manipuler, ils procèdent au coup par coup. Les arnaqueurs cherchent les angles, ils apprennent à en jouer, ils sont des artistes dans l’arène.

1ER JUIN

Portez le bon masque

On ne peut se servir avec succès de la ruse sans prendre des distances avec soi-même, sans incarner différents personnages en portant le masque idoine selon le jour et le moment. Devenez un caméléon : vous perdrez cette lourdeur qui tire les gens vers le bas. Faites-vous l'acteur de votre propre rôle, travaillez à masquer vos intentions, attirez les gens dans des pièges.

> **Loi du jour : Monter des mises en scène fait partie des plaisirs de l'esthète et, en plus, cela conduit tout droit au pouvoir.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Préface

2 JUIN

Faites-vous désirer

« Si on me voit trop au théâtre, les gens cesseront de me remarquer. »

— NAPOLÉON BONAPARTE

Aujourd'hui, dans un monde monopolisé par l'image, le jeu de l'absence est encore plus puissant. On sait rarement quand se retirer de la scène et plus rien ne semble privé, aussi est-on rempli de respect et d'admiration pour celui qui est capable de s'effacer par choix. En économie, la loi de l'offre et de la demande révèle ceci : tout ce qui est rare est cher. En retirant un bien du marché, on fait monter son cours. Au XVIIe siècle, en Hollande, les classes aisées firent ainsi de la tulipe plus qu'une belle fleur : une sorte de symbole de leur statut social. En rendant la fleur rarissime et presque impossible à obtenir, elles créèrent un véritable engouement : un oignon de tulipe valait plus que son poids d'or. Rapportez cette loi de la rareté à vos propres talents. Ce que vous avez à offrir au monde doit paraître précieux et difficile à trouver, sa valeur en sera immédiatement décuplée.

Loi du jour : Plus on se fait voir, plus on se fait entendre, et plus on semble ordinaire. Si vous faites partie d'un groupe, éloignez-vous-en un certain temps et l'on parlera de vous davantage, vous serez même plus admiré. Pratiquez l'absence : la rareté augmentera votre valeur.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 16 : Faites-vous désirer

3 JUIN

Prenez le contrôle de votre image

« L'ambitieux qui cherche fortune dans cette antique capitale du monde qu'est Rome doit être un caméléon susceptible de refléter toutes les couleurs de l'atmosphère dans laquelle il baigne ; il doit être un Protée apte à prendre toutes les formes, toutes les silhouettes. »

— GIACOMO CASANOVA

Les gens auront toujours tendance à vous juger sur votre apparence. Si vous n'y prenez pas garde et choisissez une spontanéité primaire, on vous attribuera toutes sortes de qualités surprenantes, juste conformes à ce que le public veut voir en vous. Cela risque de vous faire dévier de vos objectifs, douter de vous-même et perdre du temps. En prenant tout personnellement, vous aurez du mal à vous focaliser sur votre travail. Le seul remède est de prendre cette dynamique à contre-pied en modelant consciemment votre image, en vous créant un personnage adapté et en prenant ainsi le contrôle des jugements portés par les autres. Il y aura des périodes où il conviendra de vous retirer et de vous auréoler de mystère, pour donner plus de force à chaque apparition. À d'autres moments, vous souhaiterez vous montrer partout et imposer une image bien spécifique. D'une façon générale, il ne faut pas se cantonner à une seule image ni donner au public une connaissance trop complète de ce que vous êtes. Il faut toujours garder un coup d'avance.

Loi du jour : Ne laissez jamais les gens penser qu'ils vous ont totalement cerné. Auréolez-vous de mystère.

Atteindre l'excellence, IV : Voir les gens tels qu'ils sont — L'intelligence relationnelle

4 JUIN

Les gens ont tendance à se fier aux apparences : jouez-en

« L'apparence et l'intention prennent inévitablement les gens au piège quand on s'en sert avec talent. Et ceci, même si les gens se doutent qu'il y a une intention perfide qui se cache derrière l'apparence. »

— YAGYU MUNENORI

Nous avons la capacité de tromper. Appuyez-vous sur la nature humaine : la première impulsion conduit toujours à croire les apparences, car il serait impossible de vivre en doutant constamment de la réalité de ce que l'on perçoit — nous nous imaginerions sans cesse que les apparences cachent quelque chose d'autre ; cette obsession nous épuiserait et nous terrifierait. Ceci rend la tromperie d'autant plus facile à mettre en œuvre. Faites simplement miroiter tel objet que vous prétendez convoiter, tel but que vous semblez vouloir atteindre, et tout le monde s'y trompera. Une fois leur attention concentrée sur l'appât, les gens ne remarqueront pas que votre intention est tout autre.

Loi du jour : Cachez vos intentions derrière le voile, minutieusement tissé, des apparences.

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 3 : Dissimulez vos intentions

5 JUIN

Créez des effets spectaculaires

Quand Franklin Delano Roosevelt remporta l'élection présidentielle de 1932, les États-Unis étaient plongés dans une désastreuse crise économique. Les banques faisaient faillite à un rythme alarmant. Peu après sa victoire aux élections, Roosevelt s'isola. Il ne dit rien de ses projets ni de ses rendez-vous ministériels. Il refusa même de rencontrer le président sortant, Herbert Hoover, pour discuter de la transition. Au moment où Roosevelt allait prêter serment, tout le pays était dans un état d'extrême anxiété. Alors, dans son discours inaugural, Roosevelt changea de vitesse. Il fit un discours puissant et manifesta clairement son intention de conduire le pays dans une direction complètement nouvelle, balayant les timides tentatives de ses prédécesseurs. À partir de là, le rythme de ses discours et de ses décisions publiques – nominations ministérielles, réformes audacieuses – devint incroyablement rapide. La période qui suivit la prestation de serment fut surnommée les « Cent Jours » ; l'atmosphère changea dans tout le pays et ce succès est dû en partie à la manière intelligente dont Roosevelt fixa le rythme, et en partie à l'utilisation de contrastes frappants. Il tenait son public en haleine puis lui assénait une série d'actions audacieuses qui semblaient d'autant plus déterminantes qu'elles étaient complètement inattendues.

> **Loi du jour : Utilisez la synchronisation théâtrale pour provoquer la surprise et susciter l'intérêt. À l'instar de Roosevelt, apprenez à orchestrer les événements sans abattre toutes vos cartes en même temps, mais en les révélant l'une après l'autre afin d'en rehausser l'effet spectaculaire.**

Power, les 48 lois du pouvoir, Loi 25 : Changez de peau

6 JUIN

Jouez votre rôle à la perfection

Selon la méthode Stanislavski (autrement appelée « la Méthode »), une technique de formation des plus grands acteurs, vous vous entraînez à exprimer les bonnes émotions sur commande. Par exemple, vous vous sentez triste en vous remémorant vos propres expériences ou en imaginant simplement quelque chose qui vous rend triste. Le fait est que vous avez le contrôle. Dans la vraie vie, il est impossible de nous entraîner à ce point, mais si vous avez tendance à être très émotif et à vous mettre dans tous vos états pour un oui ou pour un non, vous signalez subtilement aux autres une faiblesse et un manque global de maîtrise de vous-même. Apprenez à vous mettre consciemment dans le bon état émotionnel en imaginant que vous ressentez une émotion adaptée à l'occasion ou à la prestation que vous allez donner. Laissez-vous aller à ce que vous éprouvez à cet instant afin que votre visage et votre corps s'animent naturellement. Parfois, il vous suffit de sourire ou de froncer les sourcils volontairement pour éprouver les émotions qui vont avec. Et, tout aussi important, exercez-vous à revenir à une expression plus neutre pour éviter d'en faire trop. Dites-vous bien que le mot personnalité dérive du latin *persona* qui signifie « masque ». En public, nous portons tous des masques, et c'est plutôt une bonne chose. Si nous montrions exactement qui nous sommes et disions ouvertement tout ce que nous pensons, nous blesserions la plupart de nos semblables et révélerions des traits de personnalité qu'il est préférable de dissimuler. Le fait d'avoir une *persona* et de bien jouer un rôle nous protège en réalité des indiscrets et des intrus ; si nous nous montrions à nu, nous nous sentirions dans une terrible insécurité intérieure.

Loi du jour : Nous sommes tous des acteurs dans ce grand théâtre qu'est la vie. Jouez bien votre rôle, portez le bon masque, et votre pouvoir grandira.

Les lois de la nature humaine, 3 : Découvrez ce qui se cache derrière le masque

7 JUIN

Ne mettez jamais en doute l'intelligence des gens

« L'unique moyen de se faire aimer est de revêtir la peau du plus simple des animaux. »

— BALTASAR GRACIÁN

Le sentiment que quelqu'un est plus intelligent que soi est presque intolérable. On a recours à toutes sortes de justifications : « Il a seulement un savoir livresque, tandis que moi, je m'y connais vraiment. » « Elle, ses parents lui ont fait faire des études. Si les miens avaient eu les moyens, si j'avais été aussi privilégié qu'elle… » « Il n'est pas aussi intelligent qu'il le pense. » Enfin, et non des moindres : « Il connaît peut-être son tout petit domaine mieux que moi, mais en dehors de cela il est d'une ignorance crasse, d'ailleurs même Einstein était ignare en dehors de la physique. » Étant donné la haute idée que se font la plupart des gens de leur intelligence, il est essentiel de ne jamais mettre en doute les facultés intellectuelles de quelqu'un, fût-ce involontairement. C'est un péché impardonnable. Si vous savez utiliser à votre profit cette règle inflexible, elle vous ouvrira maintes possibilités de manipulation. Le sentiment de supériorité intellectuelle que vous leur donnez désarmera tous leurs soupçons.

Loi du jour : Laissez entendre aux autres qu'ils sont plus intelligents que vous, voire que vous êtes un peu demeuré, et vous ferez d'eux ce que vous voudrez.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 21 : À sot, sot et demi

Détournez-les de votre but véritable

En 1711, durant la guerre de Succession d'Espagne, le duc de Marlborough, à la tête de l'armée anglaise, voulait détruire un fort français qui défendait une voie importante de pénétration en France. Pourtant il savait que, s'il le détruisait, les Français comprendraient ses intentions : emprunter cette voie. Au lieu de cela, il captura simplement le fort et y installa quelques troupes, donnant l'impression qu'il le voulait pour un motif qui lui était propre. Les Français attaquèrent le fort comme si le duc avait une raison de le garder et le duc les laissa l'enlever et le détruire. Le fort détruit, la route était ouverte et Marlborough put aisément pénétrer en France. Utilisez ce stratagème de la manière suivante ; au lieu de vous taire, au risque de paraître secret et de rendre les gens soupçonneux, parlez librement de vos désirs et de vos buts – mais pas les vrais. Vous ferez ainsi d'une pierre trois coups : sous des dehors amicaux, ouverts et confiants, vous cacherez vos intentions réelles et lancerez vos rivaux à la poursuite d'un leurre.

Loi du jour : Faites semblant de convoiter une chose pour laquelle vous n'avez en fait aucun intérêt, et vos ennemis dupés feront toutes sortes d'erreurs dans leurs calculs.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 3 : Dissimulez vos intentions

Offrez-leur l’opportunité de se sentir supérieurs

Certains trouvent laid et ignoble de donner la priorité à leur intérêt personnel. En fait, ceux-là convoitent les occasions d’exercer leur charité, leur compassion et leur justice, qui sont pour eux un moyen de se sentir supérieurs à vous. Quand vous quémandez leur aide, mettez l’accent sur leur pouvoir et leur rang. Ils sont assez forts pour se passer de vous, mais accueilleront l’aubaine de vous regarder avec condescendance. C’est là le vin qui les enivre. Ils se mettront en quatre pour financer votre projet, vous présenter à des gens influents… à condition, bien sûr, que tout cela soit fait le plus ostensiblement possible, et pour une louable cause : plus cela se saura, plus ils seront ravis. On le voit, l’approche égoïste ne marche pas avec tout le monde. Certains font les dégoûtés parce qu’ils ne veulent pas avoir l’air vénaux ; ce sont les mêmes qui profitent de la moindre occasion pour jouer les grands seigneurs. Ne soyez pas timide : allez-y, donnez-leur cette chance. Ce n’est pas comme si vous les dupiez en demandant de l’aide : c’est un réel bonheur pour eux que de vous faire du bien au vu et au su de tout le monde.

Loi du jour : Il y a deux catégories de puissants, apprenez à ne pas les confondre : les uns sont avides et sans vergogne, ne faites pas appel à leur charité ; les autres veulent paraître nobles et généreux, ne faites pas appel à leur rapacité.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 13 : Misez sur l’intérêt personnel, jamais sur la pitié ni la reconnaissance

10 JUIN

Contaminez le groupe avec des émotions productives

Contaminez le groupe avec votre résolution. Les échecs ne vous contrarient pas ; vous continuez d'avancer et de résoudre les problèmes. Vous êtes persévérant. Le groupe le sent et les individus sont gênés de s'énerver à la moindre contrariété. Essayez de donner de l'assurance au groupe en faisant toutefois attention à ce que cela ne tourne pas à la mégalomanie. Votre assurance et celle du groupe proviennent essentiellement de vos réussites antérieures. Changez la routine de temps en temps et surprenez le groupe avec une nouveauté ou un défi. Cela les tirera de la complaisance qui s'installe dans un groupe qui réussit. Mais surtout, montrer que vous n'avez pas peur et que vous êtes ouvert aux idées nouvelles peut avoir le meilleur effet thérapeutique sur le groupe. Ses membres seront moins sur la défensive, ce qui les encouragera davantage à réfléchir par eux-mêmes et à ne pas faire les choses comme des automates.

Loi du jour : Les gens sont naturellement plus émotifs et perméables à l'humeur des autres. Travaillez avec la nature humaine et transformez-la positivement en contaminant le groupe avec des émotions appropriées. Les gens sont plus sensibles à l'humeur et à l'attitude du chef qu'à celles des autres.

Les lois de la nature humaine, 14 : Ne laissez pas le groupe vous tirer vers le bas

11 JUIN

Frappez le berger

« Lorsque l'arbre tombe, les singes s'égaillent. »

— PROVERBE CHINOIS

On peut identifier dans n'importe quel groupe la source unique de toutes les tensions : un mécontent, aigri chronique, qui communique au groupe son propre mal-être. L'insatisfaction se répand avant que l'on n'en connaisse la cause réelle. Prenez les devants, n'attendez pas qu'il devienne impossible de distinguer les problèmes les uns des autres et de comprendre où le mal a commencé. Tout d'abord, identifiez le fauteur de troubles : il est omniprésent et systématiquement négatif. Une fois que vous l'avez trouvé, inutile d'essayer de le changer ou de le calmer : cela ne ferait qu'empirer les choses. Ne l'attaquez pas, ni directement ni par la bande : il est fondamentalement venimeux et vous détruirait par un travail de sape. Bannissez-le plutôt, avant qu'il ne soit trop tard. Séparez-le du groupe avant qu'il ne devienne l'œil du cyclone. Ne lui laissez pas le temps d'attiser les tensions et de semer le mécontentement, ne lui laissez ni la place ni le temps d'agir. Sacrifiez-en un seul pour la paix de tous.

> **Loi du jour : Sans son chef, le groupe perd son centre de gravité et s'effondre. Décapitez la bande et vous en reprendrez le contrôle.**

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 42, Éliminez l'agitateur

Capitulez à temps

Quand vous avez le dessous, ne continuez pas pour l'honneur : rendez-vous. La capitulation vous donne le temps de vous refaire une santé, le temps de tourmenter et d'irriter votre vainqueur, le temps d'attendre que son pouvoir périclite. Ne lui laissez pas la satisfaction de la victoire : hissez le drapeau blanc. En tendant l'autre joue, vous le rendrez furieux et le déstabiliserez. Faites de la capitulation un outil de pouvoir. Et souvenez-vous : ceux qui font étalage de leur autorité sont facilement dupés par une apparence de capitulation. Votre soumission simulée leur donne l'impression d'être importants ; satisfaits d'être respectés, ils deviennent les cibles faciles d'une contre-attaque ultérieure

Loi du jour : Si l'on est temporairement affaibli, la tactique de la capitulation est parfaite : elle donne le temps de se relever tout en masquant cette ambition. Elle enseigne la patience et la maîtrise de soi, talents indispensables dans ce jeu

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 22 : Capitulez à temps

13 JUIN

Allez au front

« Hannibal est bien certainement le plus grand général de l'Antiquité par son admirable intelligence du moral du combat… Ses soldats ne sont pas meilleurs que les soldats romains ; ils sont moins bien armés, moitié moins nombreux ; cependant il est toujours vainqueur, parce que ses moyens sont avant tout des moyens moraux, et que toujours, sans parler de l'absolue confiance de son monde. »

— COLONEL CHARLES ARDANT DU PICQ

Le moral est contagieux. C'est à vous, en tant que leader, de donner le ton. Si vous demandez à vos hommes des sacrifices que vous ne voulez pas faire (en déléguant tout), ils vous en tiendront rigueur et deviendront passifs. Si vous êtes trop obligeant, que vous vous inquiétez de leur confort outre mesure, la tension s'évanouira et vous vous retrouverez face à des enfants qui se plaignent au premier coup de pression, à la première surcharge de travail. Rien de tel que de donner l'exemple pour amorcer la bonne dynamique et construire un esprit de groupe. Lorsque vos hommes constatent de leurs propres yeux votre dévouement à une cause, ils s'associent à votre énergie et à votre sens du sacrifice. Quelques critiques de temps en temps ne feront que les motiver un peu plus à vous plaire, à être à la hauteur. Au lieu d'avoir sans cesse à les solliciter, ce sont vos hommes qui se plieront en quatre pour vous.

Loi du jour : Vous qui souhaitez être influent dans le monde, sachez que tout l'or du monde ne remplacera pas les êtres humains, ils sont une source de serviteurs dévoués. Ils feront pour vous des choses que l'argent ne peut acheter.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 7 : Transformez la guerre en une croisade — La stratégie du moral

14 JUIN

Faites-vous craindre

« Outre l'avantage que vous aurez de faire savoir promptement toutes vos volontés à votre armée entière, dans le même moment, vous aurez encore celui de lasser votre ennemi, en le rendant attentif à tout ce qu'il croit que vous voulez entreprendre, de lui faire naître des doutes continuels sur la conduite que vous devez tenir, et de lui inspirer d'éternelles frayeurs. »

— SUN ZI

Il faut s'adapter aux circonstances, faire de la politique, avoir l'air gentil et accommodant. En général, cela fonctionne, mais en période de danger, il n'est pas bon d'avoir l'air trop aimable : cela sous-entend que vous pouvez être malmené, découragé, manipulé. Si vous n'avez jamais rendu un coup auparavant, aucune menace ne sera crédible. Il est très important que les gens sachent que, si nécessaire, vous savez vous montrer méchant et sournois. Quelques démonstrations claires et violentes suffiront. Une fois que les gens vous considéreront comme un vrai dur, ils n'approcheront plus sans crainte. Et comme le disait Machiavel, mieux vaut être craint qu'aimé. Il vaut parfois mieux laisser planer le doute : si votre adversaire n'est pas sûr de ce qu'un affrontement avec vous peut lui coûter, il ne cherchera pas à le savoir.

Loi du jour : Forgez-vous une réputation : vous êtes un peu cinglé, par exemple. Vous combattre ? Cela n'en vaut pas la peine. Pour vous créer cette réputation, vous devez la rendre crédible par quelques actes violents.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 10 : Créez une présence menaçante — La stratégie de la dissuasion

15 JUIN

L’art de la présence et de l’absence

« L’absence diminue les médiocres passions et augmente les grandes, comme le vent éteint les bougies et allume le feu. »

— LA ROCHEFOUCAULD

Les leaders doivent trouver le juste équilibre entre présence et absence. En général, il est préférable de pencher légèrement plus en direction de l’absence, de sorte que, lorsque vous apparaissez devant le groupe, vous générez excitation et tension. Si vous menez correctement cette stratégie, dans les moments où vous ne serez pas disponible, les autres penseront à vous. Aujourd’hui, les gens ne maîtrisent plus cet art. Ils sont beaucoup trop présents et familiers, leurs moindres faits et gestes sont affichés sur les réseaux sociaux. Cela vous rend plus proche, mais aussi plus commun et il est impossible de projeter de l’autorité avec une présence ordinaire. Souvenez-vous que trop parler est une forme de surreprésentation qui est agaçante et qui révèle de la faiblesse. Le silence est une forme d’absence et de retrait qui attire l’attention ; il dénote le contrôle de soi et le pouvoir ; lorsque vous prenez la parole, cela produit plus d’effet. De la même manière, si vous commettez une erreur, ne vous noyez ni dans les explications ni dans les excuses. Indiquez clairement que vous acceptez la responsabilité et que vous êtes redevable de vos erreurs, puis passez à autre chose. Votre contrition doit être relativement réservée ; la suite de vos actes montrera que vous en avez tiré la leçon. Évitez de paraître sur la défensive et de geindre si vous êtes attaqué. Vous êtes au-dessus de cela.

Loi du jour : Si vous êtes trop présent et familier, toujours disponible et visible, vous paraîtrez trop banal. Vous ne laissez pas assez de latitude aux gens pour qu’ils vous idéalisent. Mais si vous êtes trop distant, les gens ne pourront pas s’identifier à vous.

Les lois de la nature humaine, 15 : Donnez-leur envie de vous suivre — La loi de l’inconstance

16 JUIN

Offrez le choix : Charybde ou Scylla ?

Les mots « liberté », « options » et « choix » évoquent un pouvoir au-delà de leur réalité. Car quand on examine les choix que l'on a dans la vie de tous les jours, aux élections et au travail, on les trouve plutôt réduits : c'est A ou B, point barre. Pourtant, tant que persiste la moindre illusion de liberté, on oublie que le domaine où elle s'exerce est minuscule. On « choisit » de croire que le jeu est juste et qu'on est libre. On préfère éviter de sonder la vraie profondeur de cette liberté. Cette résistance à admettre l'exiguïté de ses choix tient au fait que trop de liberté fait peur. L'expression « options illimitées » fait rêver, mais de là à en bénéficier vraiment, il y a un pas qui en paralyse beaucoup. Notre choix limité est bien plus rassurant. C'est pourquoi quelqu'un d'intelligent et de rusé a d'énormes atouts pour mener à bien sa supercherie. Ceux qui ont à choisir entre différentes options ne voient pas qu'ils sont manipulés, voire trompés ; ils ne voient pas qu'on leur accorde un espace de liberté ridicule en échange d'une règle du jeu léonine. Pensez à inclure cette tactique de contrôle dans toutes vos manipulations.

> **Loi du jour : Comme dit le proverbe, « Si vous faites en sorte que l'oiseau entre de lui-même dans la cage, il n'en chantera que mieux. » Proposez des alternatives qui joueront en votre faveur quelle que soit l'issue. Forcez les gens à faire le choix entre deux maux servant tous les deux vos desseins : ils seront pris de quelque côté qu'ils se tournent.**

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 31 : Offrez le choix : Charybde ou Scylla ?

17 JUIN

L’attrait des apparences et du visuel

« L’universalité des hommes se repaît de l’apparence comme de la réalité ; souvent même l’apparence les frappe et les satisfait plus que la réalité elle-même. »

— NICOLAS MACHIAVEL

Lorsque l’escroc « Yellow Kid » Weil créa une lettre d’information confidentielle afin de racoler des acheteurs pour ses actions fictives, il l’intitula « Red Letter Newsletter » et la fit imprimer, très cher, à l’encre rouge, une couleur qui inspire un sentiment d’urgence, de pouvoir et de chance. Weil avait compris l’importance de ce genre de détail dans la manipulation d’autrui, comme le font aujourd’hui les publicitaires et les experts en marketing de masse. Si le mot « or » figure dans le titre de ce que vous vendez, imprimez-le en lettres d’or. Comme le visuel prédomine, le public sera plus sensible à la couleur qu’au mot.

Loi du jour : Ne négligez jamais l’expression visuelle de votre message. Des éléments tels que la couleur, par exemple, ont un énorme impact symbolique.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 37 : Jouez sur le visuel

18 JUIN

N'appelez pas à la révolution

« L'on doit remarquer qu'en effet il n'y a point d'entreprise plus difficile à conduire, plus incertaine quant au succès, et plus dangereuse que celle d'introduire de nouvelles institutions. »

— NICOLAS MACHIAVEL

La psychologie humaine abonde en paradoxes ; l'un d'entre eux est que, même si les gens comprennent la nécessité du changement et son importance pour le bien des institutions comme des individus, ils s'irritent et s'angoissent lorsque ces changements les affectent personnellement. Ils les savent nécessaires, savent que la nouveauté soulage de l'ennui, mais, au fond, ils s'accrochent au passé. Dans l'absolu ou en surface, pas de problème, ils sont pour ; mais lorsque l'on touche à l'essentiel, c'est-à-dire aux habitudes et à la routine, c'est un tollé général. Aucune révolution n'a lieu sans être suivie d'une réaction car, à la longue, le vide créé par les bouleversements effraie ; l'homme associe inconsciemment ce vide à la mort et au chaos. Lorsque se présente l'occasion d'un changement et d'un renouveau, les masses séduites emboîtent le pas à la révolution ; mais lorsque leur enthousiasme faiblit, ce qui arrive tôt ou tard, il ne leur reste qu'une impression de vide. Nostalgiques du passé, elles ouvrent la voie pour qu'il revienne à pas de loup. Il est bien plus simple et moins meurtrier de créer une sorte d'illusion. Prêchez le changement autant que vous voulez et mettez même en place vos réformes, mais donnez-leur l'apparence familière de traditions et d'événements anciens.

Loi du jour : Si vous venez d'être intronisé à un poste de pouvoir ou que vous essayez d'en établir les bases, montrez bien que vous respectez les traditions. Si un changement est nécessaire, faites-le passer pour une légère amélioration du passé.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 45 : Appelez au changement, pas à la révolution

19 JUIN

Attirez les autres sur votre propre terrain

Filippo Brunelleschi, grand sculpteur et architecte de la Renaissance, excellait dans l'art de faire venir les autres à soi. C'est ainsi qu'il affirmait son pouvoir. Un jour, il fut engagé pour réparer le dôme de la cathédrale Santa Maria del Fiore à Florence. La commande était importante et prestigieuse. Quand l'administration communale engagea avec lui un second homme, Lorenzo Ghiberti, Brunelleschi fulmina en secret. Il savait que Ghiberti avait obtenu le travail par relations, qu'il n'allait rien faire et obtiendrait quand même la moitié des honneurs. À un moment critique du chantier, Brunelleschi fut brusquement victime d'une maladie mystérieuse. Il dut s'arrêter de travailler. Mais, fit-il remarquer aux édiles, ils avaient engagé Ghiberti, celui-ci devait bien être capable de continuer tout seul. Bientôt, il devint évident que Ghiberti était un bon à rien. Les responsables vinrent supplier Brunelleschi de reprendre. Il n'en tint pas compte, insistant sur le fait que Ghiberti devait finir le projet, jusqu'à ce que finalement ils réalisent le problème : ils renvoyèrent Ghiberti. Comme par miracle, Brunelleschi recouvra la santé en quelques jours. Il n'avait pas eu besoin de piquer une colère ni de se rendre ridicule ; il avait simplement pratiqué l'art de faire venir les autres à soi.

> **Loi du jour : Si, à un moment donné, vous mettez un point d'honneur à attirer les autres sur votre propre terrain et que vous y arrivez, ils auront pris le pli et continueront de le faire sans même que vous le leur demandiez.**

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 8 : Obligez l'adversaire à se battre sur votre propre terrain

20 JUIN

Laissez entrevoir vos points faibles

Faites de vos fragilités un instrument de pouvoir. Le jeu est subtil : si vous vous laissez trop aller à vos travers irrésistibles, on vous accusera de vouloir faire pitié ou, pire, on vous trouvera pathétique. Non, contentez-vous de laisser entrevoir à l'autre l'un de vos points faibles, et seulement si vous vous fréquentez déjà depuis quelque temps. Cette image fugitive vous rendra plus humain à ses yeux, apaisera ses soupçons et préparera le terrain pour un attachement plus profond.

Loi du jour : Ne vous acharnez pas à lutter contre vos fragilités, à les réprimer ; apprenez à vous en servir.

L'art de la séduction : Être désarmant

21 JUIN

Prenez lentement le pouvoir

« L’ambition peut ramper aussi bien que survoler. »

— EDMUND BURKE

Dans la plupart de ses films, Alfred Hitchcock affronta toujours les mêmes problèmes et parvint à arracher progressivement le contrôle du film au producteur, aux acteurs et au reste de l’équipe. Ses escarmouches avec les scénaristes sont un exemple de la vie courante ; il en est exactement de même à la guerre. Hitchcock voulut toujours que sa vision du film soit exactement retranscrite dans le script. Mais s’il avait été trop ferme avec l’auteur, il ne se serait attiré que son ressentiment, pour un résultat final médiocre. Il préférait donc agir lentement, en commençant par laisser l’auteur travailler à sa guise à partir de ses notes, puis en demandant des corrections qui rejoignaient son idée. Le contrôle qu’il avait sur le film n’apparaissait que progressivement. Lorsqu’il était évident, l’auteur était déjà investi affectivement dans le projet et, quoique frustré, n’avait d’autre choix que de continuer. En parangon de patience, Hitchcock savait masquer son pouvoir pendant longtemps afin que producteurs, scénaristes et acteurs ne prennent la mesure de sa domination qu’une fois le film achevé. Pour prendre le contrôle d’un projet quel qu’il soit, vous devez faire du temps votre allié. Si vous tenez trop fermement les rênes dès le début, vous sapez l’esprit de groupe et éveillez la jalousie et le ressentiment. Donnez d’abord l’illusion que vous travaillez tous en équipe ; puis grignotez progressivement le pouvoir. Si, au cours du processus, vous suscitez l’hostilité chez quelques personnes, ne vous inquiétez pas. Cela signifie simplement qu’elles perdent le contrôle et qu’elles sont donc susceptibles d’être manipulées.

Loi du jour : Une manipulation trop évidente, un arrivisme trop poussé éveillent la jalousie, la méfiance et le soupçon. Il est souvent préférable de progresser doucement.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 29 : Progressez à petits pas — La stratégie du fait accompli

22 JUIN

Révélez vos intentions au compte-gouttes

« Ne commencez jamais à agiter vos lèvres et vos dents avant vos subordonnés. Plus longtemps je reste muet, plus vite les autres agitent leurs lèvres et leurs dents. Et tandis qu'ils le font, je peux deviner leurs intentions réelles… Si le souverain n'est pas mystérieux, ses ministres saisiront l'occasion de prendre et de prendre encore. »

— HAN FEIZI

Le pouvoir est en bien des manières un jeu d'apparences, et moins vous en dites, plus vous paraissez puissant. Votre silence met votre entourage mal à l'aise. Les êtres humains sont des machines à interpréter et à expliquer ; ils ont besoin de connaître vos pensées. Si vous révélez celles-ci au compte-gouttes, ils ne pourront pas percer à jour vos intentions. Vos réponses laconiques ou inexistantes les troubleront. Ils se hâteront alors de combler ce silence en bavardant à tort et à travers, trahissant ainsi toutes sortes d'informations précieuses sur eux-mêmes et leurs faiblesses. Leurs rencontres avec vous leur laissera le sentiment d'avoir été dépouillés et ils rentreront chez eux méditer chacun de vos brefs commentaires, ce qui ne fera qu'augmenter leur portée.

Loi du jour : Les personnages puissants impressionnent et intimident parce qu'ils sont peu loquaces.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 4 : Dites-en toujours moins que nécessaire

23 JUIN

Exploitez la haute opinion qu’ils ont d’eux-mêmes

« L’esprit de la conversation consiste bien moins à en montrer beaucoup qu’à en faire trouver aux autres. »

— JEAN DE LA BRUYÈRE

Si vous avez besoin que les gens vous fassent une faveur, ne leur rappelez pas ce que vous avez fait pour eux par le passé dans l’espoir de susciter un sentiment de gratitude. La gratitude est rare parce qu’elle a tendance à nous rappeler notre dépendance aux autres. Nous aimons nous sentir indépendants. À la place, rappelez-leur toutes les bonnes choses qu’ils ont faites pour vous autrefois. Cela contribuera à conforter leur opinion de soi : « Oui, je suis généreux. » Une fois que vous le leur aurez rappelé, ils ne voudront pas démentir cette image et feront une autre bonne action. Vous obtiendrez la même chose en pardonnant soudain à vos ennemis afin de forger un rapprochement. Dans le bouleversement émotionnel que cela crée, ils se sentiront obligés de ne pas décevoir la haute opinion que vous avez montrée à leur égard et seront encore plus motivés pour se montrer à la hauteur.

Loi du jour : Suscitez un sentiment de gratitude chez ceux qui, autour de vous, ont une haute opinion d’eux-mêmes.

Les lois de la nature humaine, 7 : Laissez le travail aux autres, mais recueillez-en les lauriers

Le langage diabolique

La plupart des orateurs se servent d'un langage symbolique pour désigner le réel, les valeurs, idées, croyances qu'ils ont vraiment. (Le *symbolum* grec était un objet cassé en deux ; le rapprochement des deux moitiés – ici l'image et son référent réel – servait de signe de reconnaissance.) Afin de maîtriser l'art de la non-directivité, vous devez maîtriser l'inverse : le langage diabolique. Vos mots ne désigneront pas la réalité : leur sonorité et les émotions qu'ils véhiculent auront davantage d'importance que leur sens. Étymologiquement, le mot « diabolique » signifie justement « séparé, brisé » : en l'occurrence, séparez les mots de la réalité qu'ils sont censés désigner. Mieux vous bercerez votre victime avec les illusions et les rêves que vos phrases évoquent, plus vous l'éloignerez de la réalité, l'emmenant vers des contrées indistinctes où le vrai et le faux, le réel et l'imaginaire se confondent.

Loi du jour : Restez vague et ambigu, qu'on ne sache jamais exactement ce que vous voulez dire, et personne ne percera à jour votre objectif, ni les conséquences éventuelles de vos manipulations.

L'art de la séduction : Troubler par la magie du discours

25 JUIN

Auréolez-vous de mystère

« De ne se pas déclarer incontinent, c’est le moyen de tenir les esprits en suspens, surtout dans les choses importantes, qui font l’objet de l’attente universelle. Cela fait croire qu’il y a du mystère en tout, et le secret excite la vénération. »

— BALTASAR GRACIÁN

Le comte Victor Lustig, escroc aux façons aristocratiques, joua ce jeu à la perfection. Il avait des comportements singuliers, qui ne semblaient pas avoir de sens. Il se montrait dans les meilleurs hôtels, débarquant d’une limousine conduite par un chauffeur japonais ; personne n’avait jamais vu de chauffeur japonais, c’était exotique et surprenant. Lustig portait des vêtements de luxe, mais toujours avec un accessoire – médaille, fleur, ruban – déplacé, du moins au regard des conventions. Dans les hôtels, son chauffeur japonais lui apportait à toute heure des télégrammes, qu’il déchirait avec nonchalance. En fait, c’étaient des faux, dénués de texte. Il s’asseyait seul à la salle à manger, souriant mais distant, et se plongeait dans quelque impressionnant gros livre. Au bout de quelques jours, bien sûr, l’hôtel tout entier frémissait de curiosité pour ce personnage insolite. Toute cette attention permettait à Lustig de duper aisément les naïfs, qui le recherchaient pour son assurance et sa compagnie. Chacun voulait être vu avec le mystérieux aristocrate et, en présence de cette distrayante énigme, ils ne remarquaient même pas qu’il était en train de les escroquer.

Loi du jour : Les gens aiment les mystères et les énigmes, alors donnez-leur ce qu’ils désirent.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 6 : Attirez l’attention à tout prix

26 JUIN

Échappez toujours aux conventions

« Nul n'est brave au point de rester impavide face à l'inattendu. »

— JULES CÉSAR

La nouveauté est souvent le domaine des jeunes, qui n'aiment pas les conventions et prennent plaisir à les transgresser. Le danger est que, en vieillissant, vous ayez besoin de confort et de prévisibilité, et que vous perdiez tout goût pour l'innovation et l'originalité. Ce fut la perte de Napoléon : il finit par se reposer sur la taille de son armée et la supériorité de ses armes, et non sur la nouveauté de ses stratégies et la fluidité de ses manœuvres. Il avait perdu tout goût pour l'esprit stratégique et succomba au poids croissant des années. Vous devez combattre ce vieillissement psychologique plus que physique : un esprit qui renouvelle en permanence ses stratégies, réinvente toujours des manœuvres plus fluides, vous gardera jeune. Pour éviter de vous enraciner et de tomber dans le conventionnel, il vous faut avancer en permanence.

Loi du jour : Attachez-vous à briser les habitudes que vous avez acquises, à agir différemment chaque jour. Déclarez une guerre non conventionnelle à votre propre esprit.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 24 : Soyez imprévisible — La stratégie du contre-pied

27 JUIN

Touchez l'imagination

« Le plus détestable personnage au monde est celui qui dit toujours la vérité… Je trouve bien plus intéressant et rémunérateur de raconter des histoires que de dire la vérité. »

— JOSEPH WEIL, « THE YELLOW KID »

On fuit la vérité quand elle est laide et déplaisante. Ne rappelez jamais la réalité, sous peine d'avoir à affronter la colère, fille de la déception. Pour gagner du pouvoir, vous devez apporter du plaisir à ceux qui vous entourent, et le plaisir vient par l'imagination. Ne promettez jamais une amélioration progressive grâce à un dur labeur ; promettez plutôt la lune, une grande et soudaine métamorphose, un creuset rempli d'or.

Loi du jour : La vie est si dure et si angoissante que ceux qui l'enjolivent par de belles histoires sont tels des oasis dans le désert : tout le monde afflue vers eux. C'est un grand pouvoir que de savoir exploiter l'imagination des masses.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 32 : Touchez l'imagination

Renouvelez l’aura de votre autorité

Votre autorité grandira avec tous les actes qui inspirent confiance et respect. Cela vous confère le luxe de rester au pouvoir suffisamment longtemps pour réaliser de grands projets. Mais plus vous vieillirez, plus l’autorité que vous aurez établie paraîtra rigide et étouffante. Vous devenez une figure paternelle qui commence à paraître oppressante parce qu’elle a monopolisé le pouvoir trop longtemps, même s’il a été profondément admiré autrefois. Une nouvelle génération émergera inévitablement qui sera insensible à vos charmes, à l’aura que vous avez créée. Elle vous voit comme une relique. En vieillissant, vous avez aussi tendance à vous montrer plus intolérant et tyrannique, car vous ne pouvez pas vous empêcher de vous attendre à ce que les gens vous suivent. Sans en avoir conscience, vous commencez à considérer que c’est un dû, et les gens le ressentent. De plus, le public veut de la nouveauté et de nouvelles têtes. La première étape pour éviter ce danger est de conserver une forme de sensibilité en notant les humeurs que révèlent les paroles des gens, en évaluant l’effet que vous produisez sur les nouveaux venus et les jeunes. Votre plus grande peur doit être de perdre cette empathie, car vous commencerez à vous draper dans votre réputation. La deuxième étape consiste à rechercher de nouveaux marchés et publics à séduire, ce qui vous forcera à vous adapter. Si possible, étendez la portée de votre autorité. Sans vous ridiculiser en tentant de séduire un public jeune que vous ne comprenez pas vraiment, essayez de changer un peu de style au fil des ans. Dans le domaine artistique, ce fut le secret de la réussite de personnalités comme Pablo Picasso, Alfred Hitchcock ou Coco Chanel.

Loi du jour : Lorsque vous avez cinquante ans et plus, la flexibilité et l’adaptabilité vous conféreront un caractère divin et immortel – votre esprit restera vivant et ouvert, et votre autorité sera renouvelée.

Les lois de la nature humaine, 15 : Donnez-leur envie de vous suivre — La loi de l’inconstance

Reflétez leurs valeurs

« Ne donnez pas aux chiens ce qui est sacré, ne jetez pas vos perles aux porcs, de peur qu'ils ne les piétinent et que, se retournant, ils ne vous déchirent. »

— MATTHIEU, VII, 6

Les personnes sages et intelligentes ont vite appris qu'elles pouvaient fort bien afficher des idées et un comportement conventionnels sans avoir à y croire. L'intérêt de se fondre dans la masse est qu'on peut penser ce qu'on veut : rien n'empêche d'exprimer ses opinions en privé à des amis de confiance, sans risquer l'ostracisme. Le prolongement logique de cette pratique est l'inestimable talent d'être qui l'on veut en face de n'importe qui. Lorsque vous êtes en société, laissez vos opinions au vestiaire et choisissez le masque qui convient le mieux au groupe auquel vous êtes mêlé. Les gens gobent ce que vous dites parce que cela les flatte de constater que vous partagez leurs idées. Si vous êtes prudent, ils ne vous traiteront pas d'hypocrite : Comment le pourraient-ils, puisque vous ne leur montrez pas votre vrai visage ? Ils ne vous reprocheront pas non plus de manquer de valeurs. Bien sûr que vous en avez : en l'occurrence, celles que vous partagez avec eux lorsque vous êtes en leur compagnie !

Loi du jour : Il est impossible de s'exprimer librement en société. Apprenez la bienséance : il faut dire aux gens ce qu'ils veulent entendre.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 38 : Pensez librement, parlez sobrement

Jouez l’honnête voyou

Aucun écran de fumée, aucun leurre, aucune fausse sincérité ou autre procédé de diversion ne pourra cacher vos intentions si vous avez déjà une réputation établie de malhonnêteté. Avec l’âge et le succès, il vous deviendra de plus en plus difficile de masquer votre ruse. Tout le monde sait que vous pratiquez la supercherie ; en persistant à jouer les naïfs, vous courrez le risque d’apparaître comme le plus parfait hypocrite, ce qui va considérablement limiter votre marge de manœuvre. Alors il vaut mieux avouer, apparaître comme un honnête voyou, ou mieux, un voyou repentant. Non seulement vous serez admiré pour votre franchise, mais bizarrement – ô miracle ! –, vous pourrez continuer vos agissements. Lorsque P. T. Barnum, le roi des charlatans du XIXe siècle, commença à se faire vieux, il apprit à assumer sa réputation de grand arnaqueur. Un jour, il organisa une chasse au bison dans le New Jersey avec des Indiens et quelques bisons importés. Il annonça l’événement comme authentique mais cette chasse se révéla si complètement fabriquée que la foule, au lieu de se mettre en colère et d’exiger le remboursement des billets, s’en amusa beaucoup. Les gens savaient que Barnum avait plus d’un tour dans son sac ; c’était le secret de son succès et ils l’aimaient pour cela. Barnum tira la leçon de cette histoire et cessa dès lors de cacher ses procédés, révélant même ses supercheries dans une autobiographie. Comme le dit le proverbe latin : *Mundus vult decipi, ergo decipiatur* (« Le monde veut être dupe, qu’il le soit. »).

Loi du jour : Lorsque vous ne pouvez plus masquer votre ruse, dévoilez vos procédés.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 3 : Dissimulez vos intentions

Juillet

Le profil du séducteur

PÉNÉTRER LES CŒURS ET LES ESPRITS

Nous avons tous, ou presque, fait l'expérience de l'ascendant que nous prenons sur l'autre quand il est amoureux de nous. Nos actes, chacun de nos faits et gestes, et même chacun de nos mots font mouche : nous ne comprenons pas exactement comment, mais la sensation de puissance que nous en retirons est grisante. Elle nous donne confiance en nous-mêmes, ce qui nous rend encore plus séduisants. La même expérience vaut dans le milieu du travail : quand on est de bonne humeur, on a l'impression que les autres y répondent, qu'on les charme. Ces moments sont fugaces, mais ils se fixent avec une grande intensité dans la mémoire. On aimerait qu'ils reviennent. Personne n'a envie de se sentir timide, mal à l'aise ou incapable de toucher autrui. L'attrait de la séduction est irrésistible parce que le pouvoir est irrésistible ; et dans le monde moderne, rien ne confère davantage de pouvoir que la capacité de séduire. Refouler le désir de séduire est une forme d'hystérie qui trahit au contraire une véritable fascination et ne fait qu'exacerber ce désir. Un jour ou l'autre, il ressurgira. Pour acquérir ce pouvoir, inutile de transformer radicalement votre caractère ou votre physique. La séduction est affaire de psychologie et non de beauté ; en maîtriser les rouages est à la portée de n'importe qui. Le mois de juillet vous fournira les armes dont vous avez besoin pour charmer, afin que les membres votre entourage perdent progressivement leur capacité de résistance sans comprendre ce qui leur arrive : l'art de vaincre au pays du Tendre.

La séduction ne relève pas de la simple interaction entre les hommes et les femmes, et inversement. Chassez cette pensée. La séduction imprègne notre culture. Elle imprègne la publicité. Elle imprègne le marketing. Elle est partout sur Internet. Elle irrigue la vie politique.

Chacun de ces secteurs diffère légèrement de l'autre. Bien sûr, les techniques de séduction dans la sphère intime, dans la sphère politique ou sur les réseaux sociaux ne sont pas tout à fait les mêmes. Pour autant, il s'agit plus ou moins du même processus, de la même approche, d'un même envoûtement, d'un même enchantement.

Songez à cela : vous regardez un film, et vous avez la sensation d'être complètement envoûté. Le film vous attire à lui. Il exerce sur vous un fort impact émotionnel. Tout d'un coup, vous êtes propulsé hors de votre vie, de votre quotidien, et êtes transporté ailleurs, comme par enchantement. Le film s'achève et vous laisse en larmes, des larmes de tristesse ou de joie, qu'importe. C'est de la séduction. Votre esprit a été visité par le réalisateur, le scénariste, les acteurs et les actrices.

Les gens meurent d'envie d'être ainsi séduits dans la vraie vie. Ils veulent être réenchantés. Ils veulent ressentir de l'excitation, du plaisir. Ils veulent être embarqués dans une aventure.

Ce désir remonte à l'enfance. La séduction s'adresse à l'enfant qui est en chacun de nous. Lorsque vous étiez enfant, qu'est-ce qui vous procurait le plus de plaisir ? C'était lorsque votre mère, ou votre père, vous prenait dans ses bras et vous faisait tourner et virer dans les airs. Une sensation vous envahissait alors : vous ne contrôliez rien, ni l'envol ni la destination, et vous en conceviez une grande joie. C'est ce qui se passe quand on regarde un film : on est entraîné dans une aventure, on ne sait pas où l'on va, ni ce qui va se passer.

Les gens manquent de cette sensation dans leur vie quotidienne. Imaginez que vous ayez cet incroyable pouvoir.

Ce pouvoir naît avec l'envie de séduire. Peut-être seriez-vous tenté de répondre : « Oh, je ne veux pas être un séducteur, la séduction ne m'intéresse pas. » Et pourtant, si. Pensez aux murs que les gens bâtissent autour d'eux : vous ne parvenez pas à atteindre vos enfants, votre épouse, vos employés, vos collègues. Ils se ferment. Vous ressentez de la frustration. Pensez à présent à ces moments où vous avez eu de l'emprise sur quelqu'un. Cette personne était sous votre charme, attirée et enthousiasmée par le moindre de vos propos. Dans ces cas-là, l'électricité

circule dans les deux sens. C’est une sensation incroyable, puissante. Vous en voulez plus. Vous voulez être capable de séduire. Vous voulez abattre les murs que les autres érigent autour de leur cœur et de leur esprit.

C’est la première chose que vous devez savoir : oui, vous voulez séduire.

La deuxième chose à savoir, c’est que vous vous méprenez sur ce qu’est la séduction. C’est le cas de la plupart des gens. Il ne s’agit pas de mettre en place des stratégies dépourvues de chaleur. Cela doit être naturel. Si vous vous montrez trop calculateur — c’est ce que je vais démontrer ici, via les étapes A, B et C — cela n’aura rien de séduisant. Les gens sentent la froideur, l’acharnement de leurs pairs dès lors qu’ils tentent de les séduire. Ils sauront que vous avez lu L’art de la séduction et que vous êtes en train de mettre en application les vingt-quatre stratégies que le livre décline. Cela ne leur échappera pas. Cette façon de procédé est inefficace.

Vous devez mettre en évidence vos qualités naturelles. J’insiste sur le fait que chacun et chacune d’entre nous possède des qualités qui sont séduisantes en soi. Ce pouvoir latent est en vous. Il ne demande qu’à sortir. C’est ce qui fera de vous un habile séducteur. C’est un jeu, entrez dans l’arène. Sachez que les rigoristes coincés qui dénoncent l’immoralité du séducteur l’envient en secret, car il se moque du qu’en-dira-t-on. Le séducteur ne fait pas de morale : cela le rendrait moins séduisant.

Avec lui, tout est souple et fluide, comme la vie même. La séduction est une forme de tromperie, mais les gens souhaitent qu’on les égare, ils désirent de toutes leurs fibres se faire séduire. Si ce n’était pas le cas, les séducteurs ne trouveraient pas autant de proies consentantes. Débarrassez-vous de vos tendances moralisatrices, adoptez l’insouciante philosophie du séducteur et vous verrez que le reste suivra.

1er JUILLET

Regardez le monde à travers les yeux d’un séducteur

Pour acquérir le pouvoir de la séduction, inutile de transformer radicalement votre caractère ou votre physique. La séduction est affaire de psychologie et non de beauté ; en maîtriser les rouages est à la portée de n’importe qui. Il suffit de regarder le monde différemment : avec l’œil du séducteur. Pour le séducteur, la vie est une scène de théâtre, les gens des acteurs. La plupart se sentent à l’étroit dans un rôle étriqué, et ils en souffrent. Le séducteur, lui, change de personnage comme de chemise. Le séducteur prend plaisir à jouer la comédie, il n’assume pas le poids de son identité ; il ne cherche ni à être lui-même ni à se montrer à tout prix naturel. Cette grande liberté, cette souplesse du corps et de l’esprit font son charme. Ce dont on manque le plus dans la vie, ce n’est pas de réalité mais d’illusion, de rêve, de mise en scène. Les parures du séducteur, les lieux où il vous entraîne, les mots qu’il prononce, les actes qu’il pose ont tous quelque chose de légèrement théâtral, une délicieuse touche d’irréalité, comme si vous étiez en train de vivre un roman ou de tourner un film.

> **Loi du jour : La séduction est en quelque sorte le théâtre de la vraie vie, la rencontre de la fable et de la réalité.**

L’art de la séduction, Préface

Retardez l'assouvissement du désir

Retarder l'assouvissement du désir tout en gardant l'autre à sa merci : voilà le summum de la séduction. Ainsi la Coquette fait-elle avec maestria osciller sa victime entre espoir et frustration. Pour ferrer le poisson, elle fait miroiter toutes sortes d'appâts – jouissance, bonheur, célébrité, pouvoir… Ses belles promesses ne sont jamais tenues, mais n'en conduisent pas moins sa proie à s'enferrer toujours davantage. La Coquette n'a besoin de personne et elle le fait savoir ; ce narcissisme a un effet ravageur. On languit de la conquérir, mais c'est elle qui mène le jeu. Sa stratégie : ne jamais accorder une satisfaction totale. Comme la Coquette, soufflez tantôt le chaud, tantôt le froid, et vous tiendrez vos soupirants enchaînés à vos pieds. Il faut bien comprendre une donnée essentielle de l'amour et du désir : si je te suis, tu me fuis, si je te fuis, tu me suis. Certes, un excès d'assiduité peut être flatteur un moment, mais un constant état de siège devient vite insupportable, et celui ou celle qui en fait l'objet finit par prendre peur ou souffrir de claustrophobie. C'est une preuve de faiblesse et d'indigence affective, mélange peu séduisant s'il en est. Combien de fois ne commettons-nous pas l'erreur de croire qu'une présence persistante rassure ! La Coquette, elle, comprend d'instinct cette dynamique particulière. Championne dans l'art de l'esquive, elle joue brusquement la froideur, elle s'absente inopinément pour déstabiliser sa victime, elle surprend, elle intrigue. Ses retraites la rendent mystérieuse et suscitent toutes les interprétations – à l'inverse de la familiarité qui mine ce que l'on a construit. Prendre un peu de distance approfondit les sentiments ; au lieu de nous mettre en fureur, l'attitude de la Coquette nous plonge dans le doute : m'aime-t-il, m'aime-t-elle vraiment ? Ou ai-je cessé de l'intéresser ? Et, une fois notre vanité en jeu, nous succombons à la Coquette juste pour prouver que nous sommes encore désirables.

Loi du jour : L’essence de la coquetterie consiste non pas dans l’art de la tentation, mais dans l’étape suivante : le retrait affectif. Là est le secret si l’on veut asservir sa proie, ligotée par son désir.

L’art de la séduction, La coquette

Tournez votre regard vers le monde

Le séducteur ne se contemple jamais le nombril. Son regard est tourné vers le monde et non vers lui-même. Et cela pour plusieurs raisons. En premier lieu, l'égocentrisme dénote un manque de confiance en soi qui tue la séduction. Tout le monde a des doutes sur soi-même, mais le séducteur les ignore : il y remédie en s'absorbant dans la vie. Il en tire une intrépidité à toute épreuve qui rend sa compagnie attractive. En second lieu, le fait de se mettre à la place de l'autre fournit au séducteur des informations précieuses sur le fonctionnement de sa cible, sur ce qui lui fait perdre son bon sens et tomber dans les pièges qu'on lui tend. Fort de ces indices, le séducteur lui consacre une attention personnalisée, chose rare à notre époque où la plupart des gens ne voient les autres qu'à travers le filtre de leurs propres préjugés.

Loi du jour : Quand vous rencontrez quelqu'un, commencez par vous mettre dans sa peau, pour voir le monde à travers ses yeux.

L'art de la séduction, Préface

4 JUILLET

L'attitude empathique

Le plus grand danger auquel vous êtes exposé est de partir du principe que vous comprenez vraiment vos semblables, ce qui vous donne le droit de les juger. Au contraire, vous devez partir du principe que vous êtes ignorant et que vous avez des préjugés naturels qui faussent votre jugement. Chaque personne que vous rencontrez ressemble à une contrée inexplorée et possède une chimie psychologique spécifique que vous allez soigneusement étudier. Ce mental souple et ouvert est similaire à l'énergie créative de ceux qui sont toujours prêts à envisager d'autres options et de nouvelles possibilités. D'ailleurs, développer votre empathie va également améliorer votre créativité. Vos nombreuses conversations quotidiennes sont le meilleur point de départ pour commencer à transformer votre attitude. Essayez de résister à votre tendance naturelle à parler et donner votre avis, et écoutez plutôt le point de vue de l'autre. Montrez-vous terriblement curieux à son égard. Stoppez le plus souvent possible votre monologue intérieur sans fin. Portez toute votre attention sur votre interlocuteur. Ce qui compte ici, c'est la qualité de votre écoute ; c'est elle qui, au cours de la conversation, vous permet de renvoyer à l'autre des choses qu'il a dites ou qu'il a tues, mais que vous avez devinées. Rien de tel pour attirer sa sympathie.

> **Loi du jour : Débarrassez-vous de votre fâcheuse tendance à porter des jugements à l'emporte-pièce. Ouvrez votre esprit pour voir les autres sous un jour nouveau. Ne vous dites pas d'emblée que tous les êtres humains sont pareils ou que les autres partagent forcément vos valeurs.**

Les lois de la nature humaine, 2 : Transformez votre narcissisme en empathie — La loi du narcissisme

Offrez le fruit défendu

De nos jours, on s’efforce d’éliminer toute entrave à la liberté individuelle mais cela ne fait que rendre la séduction plus difficile et moins excitante. Réintroduisez un sentiment de transgression et de délit, même illusoire. Il faut des obstacles à surmonter, des normes sociales à piétiner, des lois à enfreindre. À première vue, notre société permissive n’impose guère de limites ; trouvez-en ! Car il existera toujours quelque vache sacrée, quelque norme comportementale – autant d’inépuisables mines de tabous et donc de transgressions. La tentation de la transgression exercera sur vos victimes une attraction invincible.

Loi du jour : Emmenez-les plus loin qu’elles n’imaginent : les sentiments de culpabilité et de complicité dans le mal créent un lien puissant.

L’art de la séduction, Offrez le fruit défendu

Vendez en douceur

Supposons que votre objectif est de vous vendre : en tant que personnalité, créateur de tendances ou candidat à un poste. Il y a deux façons de s'y prendre : l'approche directe, dite vente dure, et l'approche indirecte, la vente douce. Dans le premier cas, vous débiterez un argumentaire solide et sans détour. Vous présenterez un bilan flatteur de vos réalisations, statistiques et experts à l'appui, et vous irez peut-être même jusqu'à brosser le tableau peu réjouissant de ce qui attend votre public s'il ignore votre message. Certains en prendront offense et regimberont, même si vous dites la vérité. D'autres se sentiront manipulés : qui peut se fier aux experts et aux statistiques, et d'ailleurs pourquoi vous donnez-vous tant de mal pour tenter de les convaincre ? son mode d'action est distrayant, agréable et réitérable à merci sans exaspérer. Sa technique fut inventée par les grands charlatans européens du XVIIe siècle pour placer leurs élixirs et leurs concoctions alchimiques. Ils se livraient à une mise en scène qui n'avait rien à voir avec ce qu'ils vendaient : clowns, musique, scènes classiques de vaudeville. Les badauds s'attroupaient, riaient, prenaient du bon temps ; puis, une fois qu'ils étaient bien détendus, le charlatan montait sur scène et exposait en quelques mots brefs et frappants les effets miraculeux de sa potion. Depuis lors, les publicitaires, stratèges politiques et autres marchands d'illusions ont porté la méthode à un haut degré de perfectionnement, mais ses bases n'ont néanmoins pas changé : procurez du plaisir en associant votre nom et votre message à une ambiance agréable.

> **Loi du jour : N'ayez surtout pas l'air de vouloir vendre quoi que ce soit, vous passeriez immédiatement pour manipulateur et suspect. Faites la part belle à l'amusement et à la bonne humeur, puis amenez votre propos par la bande.**

L'art de la séduction, La séduction douce ou l'art de vendre aux masses

7 JUILLET

Suscitez la jalousie

« La plupart du temps, nous préférons tel objet à tel autre parce qu'un de nos amis le préfère déjà […] Quand on dit d'une femme ou d'un homme qu'ils sont désirables, il faut entendre surtout que d'autres les désirent. »

— SERGE MOSCOVICI

Peu de gens sont attirés par ceux que les autres évitent ou ignorent, mais on s'attroupe autour de ceux qui ont déjà éveillé l'intérêt : ce que veut autrui, nous le voulons aussi. Pour attirer vos victimes et leur donner envie de vous avoir à elles, créez-vous une auréole de désirs inassouvis : faites-vous convoiter, aduler par d'autres. On se battra pour mériter votre préférence, pour être celui ou celle qui vous arrache à la foule de vos admirateurs. Pavanez au milieu de tout un fan-club du sexe opposé. Faites des jaloux, avivez les rivalités entre favoris, vous n'en aurez que plus de valeur à leurs yeux.

Loi du jour : Que votre renommée vous précède : si tant de personnes ont succombé à vos charmes, il y a certainement une raison.

L'art de la séduction, Suscitez la jalousie

8 JUILLET

L’antiséducteur

Les antiséducteurs sont légion, mais la quasi-totalité d’entre eux possède un trait commun, celui qui les rend incapables de séduire : le manque de confiance en soi. C’est un travers, hélas, auquel personne n’échappe et qui nous fait souffrir. Certes, il nous arrive parfois de le surmonter : une aventure amoureuse peut nous faire sortir de notre nombrilisme, et, dans la mesure où nous séduisons ou sommes séduits, la confiance nous revient. L’Antiséducteur, lui, manque à ce point de confiance en lui-même qu’il n’arrive ni à séduire ni à être séduit. Prisonnier de ses manques, de ses angoisses et de son égocentrisme, il prendra la moindre ambiguïté pour un affront, la plus légère froideur pour un rejet, et il s’empressera de s’en plaindre amèrement. En apparence, ce n’est pas bien compliqué : l’Antiséducteur repousse ? Eh bien, soit, il n’y a qu’à l’éviter ! Malheureusement, beaucoup d’entre eux ne se laissent pas identifier au premier coup d’œil. Ils ne sont pas si simples que cela, et, si vous ne vous méfiez pas, ils vous embarqueront dans leur galère. Soyez attentif au moindre indice d’égocentrisme et de manque de confiance en soi. Manquent-ils de générosité, polémiquent-ils avec une ténacité rare, se mêlent-ils de juger tout le monde ? Vous accablent-ils de compliments non mérités, vous déclarent-ils leur amour avant de rien savoir de vous ? Ou encore, pire, n’accordent-ils aucune attention aux détails ? Car, incapables qu’ils sont de voir ce qui vous rend différent des autres, ils ne brilleront jamais par leur sens de la nuance et de l’observation. Il est dépourvu de la subtilité indispensable à la séduction, qui lui permettrait de faire miroiter la promesse du plaisir.

Loi du jour : Débarrassez-vous de ces tendances en arrêtant de vous regarder le nombril et en entrant dans l’esprit de l’autre.

L’art de la séduction, L’antiséducteur

Faites-vous gâter

On croit souvent à tort que ce qui rend une personne désirable est la beauté physique, l'élégance et une sexualité torride. Pourtant, Cora Pearl n'était pas d'une beauté inoubliable ; elle avait un corps de petit garçon et s'habillait avec un mauvais goût criard. Ce qui n'empêchait pas les hommes les plus séduisants d'Europe de se disputer ses faveurs et même souvent d'y laisser leur fortune. C'étaient l'impudence et la vitalité de Cora qui les ensorcelaient. Jadis gâtée par son père, elle accueillait comme un dû les hommages masculins, pour elle cela allait de soi. Telle une enfant, elle ne se sentait pas obligée de faire des efforts pour plaire. C'est précisément cette indépendance désinvolte qui donnait aux hommes envie de la posséder. La leçon est claire : même s'il est trop tard pour vous faire gâter par vos parents, il n'est jamais trop tard pour vous faire gâter par d'autres. C'est une question d'attitude. Les gens sont fascinés par ceux qui attendent tout de la vie ; ils n'ont guère de respect pour ceux qui se montrent craintifs et effacés.

Loi du jour : Une indépendance féroce attire, tout en lançant un défi : l'envie de dompter le récalcitrant, de le forcer à la dépendance.

L'art de la séduction, L'éternel enfant

Diffusez un virus contagieux

Dès lors que les gens savent qu'on veut obtenir quelque chose d'eux, par exemple un vote ou un achat, ils résistent ; mais camouflez l'argumentaire de vente en événement spontané, non seulement vous court-circuitez toute résistance, mais vous créez un courant qui assure la promotion à votre place. Pour que cela fonctionne, il faut que l'événement en question se démarque de l'actualité ordinaire – mais pas trop, il paraîtrait artificiel. Un événement publié dans l'actualité porte le sceau de la réalité. Il est important que l'événement mis en scène ait des connotations positives. Le patriotisme, l'érotisme ou la spiritualité fournissent des connotations efficaces, ou tout autre domaine qui soit plaisant ou flatteur. La rumeur court ensuite toute seule. Qui pourrait lui résister ? Les gens rejoignent le peloton sans même s'apercevoir qu'on leur a vendu quelque chose. La sensation de participer activement à un courant est indispensable pour séduire. Nul n'a envie d'être laissé sur la berge. Affirmez que votre message est à la mode, et il le deviendra. L'objectif est d'infecter le corps social d'un virus contagieux : le désir de s'approprier ce que vous proposez.

Loi du jour : Prétendez-vous à l'avant-garde d'une tendance et l'on vous suivra tête baissée de peur de ne pas être dans le coup.

L'art de la séduction, La séduction douce ou l'art de vendre aux masses

11 JUILLET

De l’amitié à l’amour

« Je ne la rencontre pas, je ne fais que toucher la périphérie de son existence… Ce sont là les premières mailles à resserrer autour d’elle… »

— SØREN KIERKEGAARD

Passer graduellement de l’amitié à l’amour peut vous conduire au succès sans que cette manœuvre soit identifiée comme une manigance. Au début, vos entretiens amicaux vous permettront de recueillir des informations précieuses sur sa personnalité, ses goûts, ses faiblesses, les rêves d’enfant qui continuent de gouverner son comportement d’adulte. Ensuite, en fréquentant assidûment votre proie, vous la mettrez à l’aise : estimant que vous la recherchez pour ses idées et sa compagnie, elle baissera la garde, dissipant la tension qui existe habituellement entre personnes de sexe opposé. Elle sera dès lors vulnérable, car l’amitié aura ouvert chez elle la voie royale du corps qu’est l’esprit. À ce stade, le moindre commentaire impromptu, le plus léger contact physique suscitera une pensée différente, qui la prendra au dépourvu : peut-être pourrait-il y avoir entre vous autre chose… ? Une fois ce sentiment éveillé, elle se demandera pourquoi vous n’avez pas fait le premier pas et c’est elle qui le franchira, avec l’illusion qu’elle a l’initiative. Dans le domaine de la séduction, rien n’est plus efficace que de faire accroire à celui ou celle que l’on séduit que c’est lui, le séducteur.

Loi du jour : Feignez d’entretenir une relation relativement neutre, et d’ami devenez peu à peu soupirant.

L’art de la séduction, La séduction douce ou l’art de vendre aux masses

12 JUILLET

Faites fi de leurs attentes

« L'uniformité tue l'amour : dès que l'esprit d'ordre s'empare d'une affaire de cœur, la passion disparaît, la langueur lui succède, puis l'ennui perce, et le dégoût termine tout. »

— NINON DE LENCLOS

La familiarité est fatale à la séduction. Si votre victime sait tout de vous, la relation y gagnera un confort qui ne laissera aucune place à l'imagination ni à l'inquiétude. Or, sans inquiétude et même un soupçon de crainte, la tension érotique s'évapore. Important : la réalité n'est pas séduisante. Si vous vous laissez prendre pour acquis, vous n'aurez que vous-même à blâmer pour ce qui s'ensuivra.

Loi du jour : Conservez quelques coins d'ombre dans votre caractère, faites fi des attentes, utilisez l'absence pour briser l'élan d'attachement et de possessivité qui permet à la familiarité de s'insinuer dans la relation.

L'art de la séduction, Survivre aux lendemains qui déchantent

13 JUILLET

Jouez des contrastes etutilisez un faire-valoir

Accompagnée d'un laideron, flanqué d'un raseur, vous semblerez posséder tous les charmes. Dans une soirée, présentez votre cible à l'invité le plus assommant, puis portez-vous à son secours, à son grand soulagement. Dans *Le Journal du séducteur* de Søren Kierkegaard, Johannes, qui a des vues sur une jeune ingénue, Cordelia, encourage son ami Edward, insupportablement timide et ennuyeux, à courtiser la jouvencelle ; au bout de quelques semaines d'assiduités, celle-ci se met désespérément à la recherche de quelqu'un qui l'en débarrasse, n'importe qui ; Johannes n'a plus qu'à être ce soupirant providentiel. Point n'est besoin d'avoir recours à une manœuvre aussi compliquée ; en société, les occasions de se mettre plus naturellement en valeur ne manquent pas.

> **Loi du jour : Tâchez de faire preuve des qualités (l'humour, la vivacité d'esprit, etc.) dont manquent les autres, ou choisissez un groupe au sein duquel vos qualités naturelles sont absentes, et vous brillerez.**

L'art de la séduction, Susciter la jalousie

Ménagez des surprises calculées

Souvent les enfants s’entêtent à faire le contraire de ce qu’on leur demande. Le moyen de contourner leur obstination, c’est de leur promettre une surprise : un cadeau caché dans une boîte, un jeu à l’issue imprévisible, une promenade vers une destination inconnue, une histoire à suspense dont la fin n’est pas celle qu’on attend. Dans ces moments d’expectative, la volonté de l’enfant est comme anesthésiée. Tant que vous le tenez en haleine, vous faites de lui ce que vous voulez. Cette attitude infantile, profondément enfouie en chaque adulte, est la source d’un plaisir bien humain : s’abandonner les yeux fermés à quelqu’un qui sait où il va et nous emmène dans son voyage. La séduction doit jouer constamment de la tension et du suspense. Aux yeux de votre victime, vous devez être imprévisible. Dès l’instant où l’autre sait ce qu’il ou elle peut attendre de vous, le charme est rompu. Pire : vous lui avez cédé le pouvoir. L’unique façon de garder les rênes en main est de créer du suspense, c’est-à-dire de ménager des surprises calculées. Les gens adorent le mystère. En faisant une chose à laquelle votre victime ne s’attend pas, vous ferez preuve à ses yeux d’une charmante spontanéité. Elle se demandera ce que vous avez derrière la tête, ce que vous fomentez d’autre. Tant que vous gardez un coup d’avance, vous restez le maître. Donnez-lui le frisson en changeant brusquement de cap.

Loi du jour : Donnez libre cours à votre créativité et amusez-vous un peu. Les idées ne manquent pas : une lettre inattendue, une visite improvisée, un voyage impromptu. Mais les meilleures surprises seront celles qui révéleront un aspect nouveau de votre personnalité.

L’art de la séduction, Entretenir le suspense

Intensifiez l'expérience

Dans *À la recherche du temps perdu* de Marcel Proust, le personnage de Swann tombe peu à peu sous le charme d'une femme qui n'est pas vraiment son type. Lui est un esthète raffiné ; elle est de condition modeste, peu cultivée et d'un goût médiocre. Ce qui lui confère une aura de poésie dans l'esprit de Swann, ce sont certains moments privilégiés qu'ils ont vécus ensemble et qu'il associe à son image. L'un d'eux est un récital privé d'où Swann est revenu hanté par le motif de la sonate qu'il y a entendue. Chaque fois qu'il pense à Odette, ces quelques notes lui reviennent. Les petits cadeaux qu'elle lui a faits, les objets qu'elle a touchés se mettent aussi à vivre pour lui d'une vie propre. Vivez ensemble des moments forts – un concert, une pièce, une émotion artistique ou spirituelle – et votre victime vous associera à ces moments d'exception. L'exaltation partagée a un immense pouvoir de séduction, de même que les objets chargés d'une connotation poétique ou sentimentale. Les cadeaux que vous lui ferez seront imprégnés de votre présence ; s'ils sont associés à des souvenirs agréables, leur simple vue les ramènera à la conscience et accélérera le processus d'idéalisation.

Loi du jour : Toute expérience intense imprime en nous un souvenir plus profond et plus durable que notre quotidien.

L'art de la séduction, S'auréoler de poésie

16 JUILLET

Habitez l'esprit de l'autre

« Les grandes, les implacables passions amoureuses sont toutes liées au fait qu'un être s'imagine voir son moi le plus secret l'épier derrière les rideaux des yeux d'un autre. »

— ROBERT MUSIL

Nous sommes tous narcissiques. Chez l'enfant, c'est un narcissisme physique : il s'intéresse à son image, à son corps, comme s'il s'agissait d'un autre. Une fois adulte, le narcissisme devient surtout psychologique : chacun est centré sur ses goûts, ses opinions, ses expériences. On se protège à l'intérieur d'une carapace. Paradoxalement, le moyen de faire sortir l'autre de sa coquille est de ne faire qu'un avec lui, de lui renvoyer son image. Nul besoin pour cela de l'étudier longtemps : il suffit de calquer ses humeurs, de s'adapter à ses goûts, de jouer son jeu, quel que soit celui qu'il propose. Ainsi, on abaisse ses défenses naturelles, car sa vanité ne se sent pas menacée par l'originalité, la différence de l'autre. Les gens s'aiment eux-mêmes, et surtout ils adorent voir autrui partager leurs idées et leurs goûts : cela les valide. Leur manque de confiance en soi s'évapore. Hypnotisés par leur propre image, ils se détendent. Une fois leur mur intérieur effondré, on peut lentement les en extirper, et renverser complètement la dynamique. Une fois ouverts à nous, ils deviennent faciles à contaminer avec nos propres humeurs, notre chaleur. Le fait de s'insinuer dans l'esprit d'une personne relève un peu de l'hypnose : c'est la forme de persuasion la plus efficace et la plus insidieuse connue.

Loi du jour : Pour convaincre les autres de se montrer moins intraitables et nombrilistes, mettez-vous à leur place. Peu à peu, ce sont eux que vous amènerez à regarder par vos yeux, jusqu'au point de non-retour où ils seront en votre pouvoir.

L'art de la séduction, Habitez l'esprit de l'autre

17 JUILLET

Proposez la tentation

« Le seul moyen de se délivrer d'une tentation, c'est d'y céder. »

— OSCAR WILDE

Ce dont les gens ont besoin, ce n'est pas de tentation : ils la rencontrent tous les jours. Ce dont ils ont envie, c'est de céder à la tentation, de s'y abandonner. C'est la seule façon de se débarrasser des tensions qui leur empoisonnent la vie. Il est beaucoup plus coûteux en énergie de résister à la tentation que d'y céder. Il vous appartient donc de susciter des tentations plus irrésistibles que celles de la vie quotidienne, de proposer à vos victimes des tentations sur mesure, calculées en fonction de leurs faiblesses spécifiques. À chacun son talon d'Achille : visez juste. Débusquez ici une angoisse primale, là un vide béant, et vous aurez barre sur la personne. Les principaux points faibles sont l'avidité, la vanité, l'ennui, tel ou tel désir refoulé et l'attrait du fruit défendu. Chacun émet des signaux inconscients fournissant des indices sur son péché mignon : son style vestimentaire, un commentaire anodin… Son passé, surtout son passé sentimental, fourmille d'indications. Offrez-lui une tentation énorme, faite sur mesure, et l'espoir de plaisir que vous susciterez l'emportera sur les hésitations et les angoisses.

Loi du jour : Découvrez leur point faible, le rêve qu'ils n'ont pas réalisé, et laissez-leur entendre que vous, vous pouvez les y conduire. Qu'il s'agisse d'argent, d'aventure, de plaisirs coupables et interdits, l'important, c'est de rester dans le vague.

L'art de la séduction, Provoquer la tentation

18 JUILLET

Faites vos preuves

En choisissant une action d'éclat particulièrement brillante et chevaleresque, vous hissez la séduction à un niveau plus élevé ; vous suscitez des émotions plus profondes, et on ne peut vous soupçonner de viles motivations. Le sacrifice que vous faites doit être patent, les paroles en l'air ne suffisent pas ici. Perdez le sommeil, tombez malade, gâchez un temps précieux, risquez votre carrière, faites des cadeaux au-dessus de vos moyens. Soyez excessif à loisir pour assurer l'effet produit, mais qu'on ne vous prenne pas à vous en vanter ni à vous apitoyer sur vous-même : souffrez et exposez vos souffrances. Étant donné que tout le monde ou presque n'agit jamais que par intérêt, votre acte noble et généreux aura un attrait irrésistible.

Loi du jour : Choisissez une action difficile, spectaculaire, qui atteste de vos efforts.

L'art de la séduction, Faites vos preuves

Entraînez les autres dans votre monde imaginaire

Joséphine Baker n'avait jamais supporté le sentiment de n'avoir aucun contrôle sur son destin. Alors, comme le font souvent les enfants dans un milieu désespérément hostile pour en oublier la laideur, elle s'était enfermée dans le monde qu'elle s'était elle-même créé : un monde qui n'était que danse, pitreries et rêves de grandeur. Les autres pouvaient geindre et se lamenter à loisir ; Joséphine, elle, arborait un sourire à toute épreuve et ne comptait que sur elle-même. Tous ceux qui la rencontrèrent, et jusqu'à son dernier jour, tombèrent sous le charme de son inaltérable bonne humeur. Elle refusa toujours le compromis, refusa d'être ce que l'on attendait d'elle et resta infatigablement authentique. L'enfant, par goût du jeu, crée son propre petit monde. Tout entier absorbé par cet univers factice, il est irrésistible de sérieux et de sincérité. Les éternels enfants leur ressemblent, surtout s'ils sont artistes : ils se créent un monde imaginaire et l'investissent comme si c'était la réalité. C'est tellement plus agréable ! Comme de tels démiurges sont rares, on se plaît en leur compagnie.

Loi du jour : Apprenez à modeler votre image sans vous prendre trop au sérieux. Le secret est de garder la conviction et la sincérité de l'enfant, car ainsi votre personnage semblera parfaitement naturel. Plus vous investirez votre monde ludique, plus efficace sera votre pouvoir séducteur.

L'art de la séduction, L'éternel enfant

20 JUILLET

Soyez agréable

Vos ennuis et soucis à vous, personne n’a envie de les connaître. Prêtez l’oreille aux jérémiades de votre cible, mais, surtout, distrayez-la de ses problèmes en vous montrant agréable à vivre. Si vous le faites assez souvent, elle succombera à votre charme comme par enchantement. La pétulance est plus charmante que l’apathie, laquelle mène droit à l’ennui, tabou mondain par excellence. Enfin, l’élégance l’importe toujours sur la vulgarité : la plupart des gens privilégient la fréquentation de ce qu’ils croient élevé et noble.

Loi du jour : La gaieté et la drôlerie charment bien plus que le sérieux et la critique.

L’art de la séduction, Le Charmeur

La loi de la convoitise

Coco Chanel a veillé dès le départ à ce que ses vêtements soient vus partout. Lorsque des femmes observaient d’autres femmes porter des tenues Chanel, elles avaient envie d’avoir les mêmes pour ne pas se sentir exclues – et, en cela, Coco a su titiller parfaitement les rivalités féminines. En vérité, les canotiers que Coco avait créés au départ n’étaient que des objets courants que n’importe qui pouvait acheter dans un grand magasin. De même, ses premiers vêtements étaient fabriqués dans des tissus très bon marché. Son parfum était un mélange de fleurs ordinaires. Seule la magie que ces objets opéraient sur le psychisme des femmes les transformait en objets de désir à posséder coûte que coûte. À l’instar de Chanel, vous devez renverser votre point de vue sur les choses. Au lieu de vous focaliser sur ce que vous convoitez dans le monde, vous devez vous entraîner à vous focaliser sur les autres, sur leurs désirs réprimés et leurs fantasmes insatisfaits. Vous devez vous exercer à identifier la manière dont ils vous perçoivent, vous et les objets que vous fabriquez, comme si vous vous observiez de l’extérieur. Cela va vous donner le pouvoir quasiment illimité de façonner leurs perceptions de vos objets et de susciter leur désir. Les gens ne veulent pas de la vérité et de l’honnêteté, même si j’entends ces absurdités partout et tout le temps. Alors créez du mystère autour de vous et de votre travail. Associez vos créations à quelque chose de neuf, d’inédit, de rare, d’exotique, de progressiste et de tabou. Ne définissez pas votre message de façon trop précise ; au contraire, laissez suffisamment de flou.

Loi du jour : Créez une illusion d’ubiquité – votre objet doit être vu et désiré partout. Puis laissez la convoitise, si latente chez l’être humain, faire le reste et induire une réaction de désir en chaîne.

Les lois de la nature humaine, 5 : Soyez un objet de désir insaisissable — La loi de la convoitise

Ouvrez une blessure

Dans *Le Banquet* de Platon – le plus vieux traité d'Occident sur l'amour, texte fondateur de notre notion du désir –, la courtisane Diotime explique à Socrate la généalogie d'Éros, le dieu de l'Amour. Il est fils de Poros, qui signifie expédient, moyen, dispositif, et de Pénia, la pauvreté, la pénurie. Éros tient de ses deux parents : d'un côté il est en manque perpétuel, de l'autre il s'acharne à combler ce vide. En tant que dieu de l'Amour, il sait que ce sentiment ne saurait toucher quiconque ne ressent pas de manque. Et c'est ce que fait sa flèche : en perforant la chair de sa victime, elle lui fait ressentir une carence, une douleur, une faim. Voilà votre tâche fondamentale de séducteur. Tel Éros, vous devez ouvrir chez votre victime une blessure. Visez son talon d'Achille : la confiance en soi. Elle est engluée dans sa routine ? Mettez le doigt dans la plaie, insistez, fouaillez. Ce que vous cherchez, c'est une fêlure que vous puissiez légèrement aggraver, une angoisse qui, pour être apaisée, ait besoin de quelqu'un – vous, en l'occurrence.

Loi du jour : Présentez-vous comme un outsider, une sorte d'étranger. Vous incarnez le changement, la différence, l'abandon des routines. La vie de votre victime, à côté de la vôtre, est bien terne, ses amis sont moins intéressants qu'elle ne le croyait.

L'art de la séduction : Créer des besoins… sans les satisfaire

Soignez les détails

Quand nous étions enfants, nos sens étaient plus affûtés qu'à présent. La couleur d'un nouveau jouet nous émerveillait, un numéro de cirque nous ravissait, une odeur, un son nous fascinaient. Dans beaucoup de nos jeux, nous imitions le monde des adultes avec un sens du détail qui faisait notre joie. Rien ne nous échappait. Avec l'âge, les sens s'émoussent. Dans notre hâte d'agir, de vite passer à la tâche suivante, nous portons à ce qui nous entoure une attention moins aiguë. La manœuvre de séduction consiste pour une part à ramener sa cible à l'âge d'or de son enfance. Un enfant est plus facile à tromper qu'un adulte, car il est moins logique ; mais il est aussi plus ouvert aux plaisirs des sens. Lorsque votre cible est en votre présence, soustrayez-la à la bousculade égoïste du monde réel : ralentissez le rythme des choses, ramenez-la à la délicieuse simplicité de sa jeunesse. Dans les détails que vous mettez en scène, les couleurs, les cadeaux, les petites cérémonies, visez sa sensorialité, le plaisir que prend l'enfant à l'immédiateté du monde naturel. Si vous comblez ses sens, elle sera moins gouvernée par sa raison ; par ailleurs, vous constaterez aussi que l'attention que vous déploierez vous rendra moins pressant. Votre prévenance empêchera votre cible de se douter de ce que vous voulez vraiment. Le monde sensoriel de l'enfance dont vous l'enveloppez lui donne la perception claire que vous l'entraînez dans un autre monde, distinct du monde réel ; ce point est un ingrédient fondamental du processus de séduction.

> **Loi du jour : Les déclarations enflammées, les grands gestes éveillent la méfiance. L'autre se demande pourquoi vous vous donnez tant de mal pour tenter de lui plaire. En fait, ce sont les détails, les petites attentions qui charment le mieux.**

L'art de la séduction, Soignez les détails

Transformez-vous en fétiche

Quand Marlene Dietrich faisait son entrée quelque part, somptueusement vêtue, tous les regards convergeaient immanquablement vers elle tandis qu'elle affichait une indifférence nonchalante, et cette vision continuait d'obséder hommes et femmes longtemps après l'événement. Marlene Dietrich savait se distancier d'elle-même : elle était capable d'observer son visage, ses jambes, son corps, comme s'ils avaient appartenu à quelqu'un d'autre, ce qui lui donnait la capacité de travailler son aspect physique et de produire l'effet qu'elle désirait. Elle était une sorte de bel objet susceptible d'être transformé en fétiche et admiré à la façon d'une œuvre d'art. Si l'on se voit comme un objet, les autres en feront autant. Une allure éthérée de créature de rêve renforcera cet effet. Considérez que vous êtes un écran vierge. Traversez la vie sans la laisser vous atteindre : les gens voudront vous posséder, vous consommer. De toutes les parties du corps aptes à déclencher un culte fétichiste, le visage vient en premier. Apprenez à « accorder » votre visage comme un instrument de musique, à lui prêter un flou qui fascine. Et parce que vous allez devoir vous distinguer des autres étoiles de ce ciel, vous devrez vous donner un style unique. Marlene Dietrich était d'un chic éblouissant et d'une étrangeté ensorcelante.

> **Loi du jour : Votre image et votre présence sont des éléments matériels malléables à loisir. Les autres sentiront que vous vous livrez à ce petit jeu, et vous deviendrez un objet de révérence et d'imitation.**

L'art de la séduction, Souffler le chaud et le froid

25 JUILLET

Jouez de l’ambiguïté

Pour attirer et capter l’attention de votre cible, il faut que vos qualités intérieures contrastent avec votre physique, vous conférant de la profondeur, du mystère. Si votre visage est doux, votre air candide, suggérez des aspects de vous plus sombres, voire légèrement cruels – et ce, non par des mots, mais par votre façon d’être. Peu importe si l’élément contrastant est négatif – cruauté, amoralité… –, l’autre n’en sera pas moins captivé par l’énigme que vous représentez. D’ailleurs, la pure bonté séduit rarement.

> **Loi du jour : Personne n’est énigmatique par nature, en tout cas pas longtemps. Le mystère se cultive, et il faut le mettre en place d’emblée.**

L’art de la séduction, Souffler le chaud et le froid

26 JUILLET

Sachez quand prendre vos distances

« L’amour ne meurt jamais de besoin, mais souvent d’indigestion.»

— NINON DE LENCLOS

Célèbre pionnière de la psychanalyse, Lou Andreas-Salomé avait une présence d’une intensité qui envoûtait les hommes. Le feu de son regard les traversait jusqu’à l’os, ses manières coquettes les ensorcelaient. Et puis, abruptement, voilà qu’elle devait momentanément quitter la ville ou que ses activités l’absorbaient trop pour les voir. C’était pendant cet éloignement forcé que ses soupirants devenaient complètement fous d’elle. À ce stade de la séduction, veillez à donner à vos absences un minimum de vraisemblance. Votre intention n’est pas de signifier un rejet brutal, mais seulement de susciter un doute, que l’autre se demande si vous n’auriez pas pu trouver quelque raison de rester, si votre intérêt n’est pas en train de tiédir ou de changer d’objet.

Loi du jour : En votre absence, on se languira de vous, oubliant vos erreurs, pardonnant vos fautes. Vous ne serez pas sitôt revenu qu’on vous harcèlera à loisir, comme si vous étiez ressuscité d’entre les morts.

L’art de la séduction, Devenir proie

27 JUILLET

Sachez quand vous montrer audacieux

« Plus un amant nous montre de timidité, plus il intéresse notre fierté à lui en inspirer : plus il a d'égards pour notre résistance, plus nous exigeons de respect. On vous dirait volontiers : Eh ! Par pitié pour nous, ne nous supposez pas tant de vertu ! Vous allez nous mettre dans la nécessité de ne pas en manquer. »

— NINON DE LENCLOS

Personne ne naît timide ; la timidité est une défense. Car si nous ne prenons jamais de risque, si nous ne tentons jamais rien, nous n'aurons jamais à subir les conséquences de l'échec, pas plus que du succès. En se montrant gentil au point de passer inaperçu, on ne blesse personne : on est même considéré comme aimable, voire angélique. En vérité, les timides sont souvent des nombrilistes, obsédés par ce que l'on pense d'eux et pas angéliques le moins du monde. Quant à l'humilité, si elle est parfois utile en société, elle est rédhibitoire en séduction. Il faut certes pouvoir se montrer angélique et humble parfois, comme un masque que l'on porte. Mais en séduction, bas le masque ! L'audace est tonifiante, érotique et indispensable pour arriver à ses fins. Utilisée correctement, elle signale à votre cible qu'elle vous a fait perdre votre sang-froid ordinaire et qu'elle a le droit d'en faire autant. Tout le monde meurt d'envie de défouler les aspects réprimés de sa personnalité.

Loi du jour : Au stade ultime de la séduction, l'audace élimine toute gêne et hésitation.

L'art de la séduction, Savoir porter le coup final

Communiquez par les sens

Libérez-vous une bonne fois de votre besoin de communiquer normalement, et vous vous ouvrirez d'immenses opportunités de séduction douce. Choisissez des mots passe-partout, vagues, charmants. Accordez la plus grande attention à votre look, aux visuels, à l'histoire qu'ils racontent. Transmettez une notion de mouvement et de progrès en vous montrant en action. Inspirez confiance, non par des faits et des chiffres, mais des couleurs et l'aimable imagerie qui parlera à l'enfant qui sommeille en chacun de nous. Si vous laissez les médias faire de vous ce qu'ils veulent, vous serez à leur merci ; renversez cette dynamique à votre profit : la presse a besoin de spectacle, d'images ? Eh bien, fournissez-en. N'hésitez ni à discuter les vrais problèmes ni à parler vrai, à condition que la présentation en soit distrayante. N'oubliez jamais : l'image demeure en mémoire longtemps après que les mots se sont envolés. Ne faites pas de prêchi-prêcha : ça ne marche jamais. Apprenez à exprimer votre message par des images qui fassent naître des sensations de bonheur. Le public peut éventuellement prêter superficiellement attention au contenu de votre discours, mais ce sont surtout les images qu'il absorbera ; celles-ci se fixeront dans son inconscient plus durablement que tous les sermons du monde.

Loi du jour : Soignez plus la forme que le fond. Comme les images séduisent bien plus efficacement que les mots, faites de l'élément visuel votre vrai message.

L'art de la séduction, La séduction douce ou l'art de vendre aux masses

Devenir proie

« C’est donc à présent que commence la première guerre avec Cordelia, guerre dans laquelle je prends la fuite et lui apprends ainsi à vaincre en me poursuivant. Je continuerai à reculer et dans ce mouvement de repli je lui apprends à reconnaître sur moi toutes les puissances de l’amour, ses pensées inquiètes, sa passion et ce que sont le désir, l’espérance et l’attente impatiente. »

— SØREN KIERKEGAARD

Chacun des deux sexes possède ses propres stratégies séductrices spontanées. Lorsque vous manifestez votre intérêt à une personne du sexe opposé sans réagir au plan sexuel, cela la perturbe et lui lance un défi : elle va immédiatement chercher à vous séduire. Pour susciter cette réponse de votre cible, il vous faut donc d’abord exprimer un intérêt pour elle, par des lettres, des insinuations subtiles, puis, en sa présence, vous en tenir à une sorte de neutralité asexuée : un comportement aimable, voire amical, mais sans plus. Vous la pousserez ainsi à déployer toutes les capacités de séduction propres à son sexe : exactement votre but.

Loi du jour : Donnez l’impression que le séducteur a envie de se laisser séduire.

L’art de la séduction, Devenir proie

Le frisson de l’illusion

Le théâtre instaure un monde à part qui a quelque chose de magique. Le maquillage des acteurs, la splendeur des décors, les costumes décalés : autant de sollicitations visuelles qui, outre l’histoire qui est racontée, plongent dans l’illusion. Pour produire un effet similaire dans la réalité, à l’instar de la « divine » Marlene Dietrich, donnez à votre attitude, à votre look, à votre maquillage un caractère festif, artificiel et non conventionnel, comme s’ils étaient tout entiers dédiés au plaisir de votre public. Vos rencontres avec votre cible devront posséder une intensité dramatique qui sera soulignée par le lieu choisi et par un suspense délibérément créé et mené de surprise en surprise. Vous êtes un acteur sur scène.

Loi du jour : Avec vous, l’autre aura la vague sensation d’être aussi sur les planches. Vous vous offrirez tous les deux la griserie de porter des masques, de jouer des rôles différents de celui que la vie vous a assigné.

L’art de la séduction, Appendice A — Le temps et l’espace de la séduction

31 JUILLET

Auréolez-vous de poésie

« Celui qui ne sait pas, au fur et à mesure de sa volonté, faire croire à une jeune fille que c'est elle qui prend toutes les initiatives, il est et il restera un maladroit… S'introduire comme un rêve dans l'esprit d'une jeune fille est un art, en sortir est un chef-d'œuvre. »

— SØREN KIERKEGAARD

Dans ce monde dur et plein de déceptions, il est bien agréable de pouvoir se bercer de fantasmes et de rêves au sujet de la personne aimée. Comme séducteur, vous avez dès lors la part belle : vos victimes potentielles meurent d'envie de pouvoir rêver de vous. Ne gâchez pas cette merveilleuse opportunité en vous dévoilant tel que vous êtes, en devenant si familier et ordinaire qu'elles n'aient plus le loisir d'embellir votre image. Vous n'avez pas besoin d'être un ange ni un parangon de vertu – quel ennui ! Faites-vous dangereux, polisson, voire un peu vulgaire, selon les goûts de votre cible.

Loi du jour : Ne soyez jamais insignifiant. Dans le monde de la poésie, par opposition à la réalité, tout est possible.

L'art de la séduction : S'auréoler de poésie

A o û t

Le maître de la persuasion

ATTÉNUER LES RÉSISTANCES D'AUTRUI

Nous ne pouvons nous empêcher d'influencer les autres. Tout ce que nous disons ou faisons est examiné et interprété par eux pour y déceler des indices de nos intentions. En tant qu'animaux sociaux, nous ne pouvons pas nous empêcher de jouer constamment à ce jeu, que nous en soyons conscients ou pas. La plupart des gens ne veulent pas faire l'effort de penser aux autres et d'imaginer un moyen stratégique de franchir leurs défenses. Ils sont fainéants. Ils veulent simplement être eux-mêmes, parler franchement ou ne rien faire, et le justifier à eux-mêmes comme s'ils étaient mus par un choix moral profond. Ce jeu étant inévitable, mieux vaut y être habile que de le nier ou d'improviser le moment venu. Finalement, réussir à influencer est plus bénéfique socialement que d'adopter une attitude morale. Pour devenir un habile manipulateur, il faut réussir à se mettre à la place d'autrui, à montrer de l'empathie.

Au fil du mois d'août, vous découvrirez les manœuvres et les stratégies qui vous permettront de ferrer votre proie, de briser sa résistance, d'en assurer la prise et de provoquer sa capitulation.

On me demande souvent pourquoi je m'adresse j'utilise des histoires pour illustrer mes propos.

Je pense beaucoup à mes lecteurs. Quand j'écris, je réfléchis toujours à la façon dont ils assimileront les informations que je leur donne.

Des psychologues ont observé le problème suivant : imaginez un professeur qui partirait du principe que ses élèves ont les mêmes

connaissances que lui. Sans conteste, ce serait là un mauvais enseignant. Je sais que mes lecteurs ne connaissent pas forcément les sujets que j'aborde. Si j'évoque Carl Jung, par exemple, et que je me lance dans des termes techniques, ils ne les comprendront pas. Je me dois de rendre les choses aussi compréhensibles que possible.

Dans *L'art de la séduction*, je dis que le fait de raconter une histoire affaiblit les résistances d'autrui. Les histoires ouvrent l'esprit.

Durant la petite enfance — je pense au jeu du coucou, par exemple— le sentiment de ne pas savoir ce qui vient ensuite s'enracine profondément dans notre psychisme.

Si, afin d'illustrer le concept d'agression, je raconte une histoire mettant en scène Rockefeller, je sais que mes lecteurs vont s'y plonger progressivement, et ce d'autant plus qu'ils ignorent ce qui va se passer, qui est l'agresseur en question, et quelle leçon en découle. Leur curiosité est aiguisée, ils voudront continuer à lire. C'est ainsi qu'après les avoir ferrés, je les amène en douceur jusqu'à la page huit. Par contre, si j'aborde directement les théories de Jung en utilisant un jargon sociologique, l'esprit du lecteur se ferme. Il s'endort.

98 % des auteurs commettent cette erreur. Ils ne pensent pas aux lecteurs. Ils présument que leurs lecteurs partagent les mêmes centres d'intérêt qu'eux. Il faut séduire les lecteurs. Il faut que vous les ameniez à penser que ce que vous avez à dire mérite qu'ils y consacrent du temps. C'est la raison pour laquelle je raconte des histoires.

Dans le domaine des relations, les gens commettent cette même erreur lorsqu'ils tentent de convaincre les autres, de les influencer. Si vous voulez que les gens vous obéissent et vous aident — si vous voulez, par exemple, qu'ils financent votre film — et que vous les abordez en vous concentrant sur ce que vous voulez, ou ce que vous pensez mériter, votre approche n'aura aucun effet. Mais si vous vous mettez à leur place, si vous adoptez leur langage, si vous leur racontez les histoires qu'ils souhaitent entendre, si vous vous pliez à leurs désirs —, le jeu change.

Vous avez désormais le pouvoir de les influencer, tout comme moi, qui ai le pouvoir d'influencer les lecteurs dès lors que je commence à réfléchir à ce qu'ils veulent. Retenez bien ceci : vous avez le pouvoir d'influencer les gens lorsque vous commencez à penser à ce qu'ils désirent.

L'art de l'hypnotiseur

Le but du discours de séduction est de créer une sorte d'hypnose afin de déconcentrer, de désarmer, d'ouvrir à la suggestion. Usez du leitmotiv et de la répétition affirmative, la double technique des hypnotiseurs. La répétition d'une expression à forte charge émotionnelle exerce un effet subliminal qui peut suffire à graver profondément une idée dans l'inconscient de l'auditeur. Quant à la réitération d'une affirmation, elle correspond à l'injonction donnée par l'hypnotiseur, à laquelle obéit son patient. Le langage de la séduction doit faire preuve d'une certaine audace, elle a l'avantage de masquer vos desseins. Votre auditeur doit être tellement captivé par la force de vos images qu'il n'ait pas le temps de s'interroger sur la validité de vos propos. Ne dites jamais « À mon avis ils n'ont pas pris la bonne décision », dites « Nous méritons mieux que ça » ou « Ils ont tout gâché ». Utilisez des formes verbales actives, des impératifs, des phrases brèves.

Loi du jour : N'alignez pas des « eh bien, je… car voilà… enfin… ou plutôt… c'est-à-dire que… ». Allez droit au cœur.

L'art de la séduction, Troubler par la magie du discours

Stimulez leur esprit de compétition

En 1948, le réalisateur Billy Wilder réalisait le casting de son film *La Scandaleuse de Berlin* (*A Foreign Affair*), qui devait être tourné à Berlin juste après la guerre. L'un des personnages principaux était une chanteuse de cabaret allemande nommée Erika von Shluetow qui entretenait des liens douteux avec des nazis durant la guerre. Wilder savait que Marlène Dietrich serait parfaite dans ce rôle, mais celle-ci avait publiquement exprimé son profond mépris pour tout ce qui avait un rapport avec les nazis et elle avait œuvré pour diverses causes alliées. Quand le rôle lui fut proposé pour la première fois, elle le trouva trop répugnant, ce qui mit un terme à la discussion. Wilder ne protesta pas et ne chercha pas non plus à l'implorer, ce qui aurait été parfaitement inutile étant donné l'obstination légendaire de Dietrich. Au lieu de cela, il lui dit qu'il avait trouvé deux actrices américaines parfaites pour le rôle, mais il voulait connaître son opinion pour savoir laquelle serait la meilleure. Pouvait-elle visionner leurs auditions ? Regrettant d'avoir envoyé promener son vieil ami Wilder, Dietrich accepta volontiers. Wilder avait fait passer des auditions à deux actrices connues qui, il le savait, seraient très mauvaises dans le rôle de la chanteuse de cabaret sexy. Le stratagème fonctionna à merveille. Dietrich, qui avait un fort esprit de compétition, fut effarée par leurs performances et se proposa immédiatement pour le rôle.

Loi du jour : Vos tentatives de manipulation doivent suivre une logique similaire : comment pouvez-vous vous y prendre pour que les autres perçoivent votre volonté comme la leur ?

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Faites d'eux les vedettes du spectacle qui se joue

« Les hommes […] cherchent moins à être instruits, et même réjouis, qu'à être goûtés et applaudis. »

— JEAN DE LA BRUYÈRE

L'influence sur les gens et le pouvoir que cela apporte ne s'obtiennent pas de la façon dont vous pourriez l'imaginer – c'est tout le contraire. Habituellement, nous tentons de séduire les autres avec nos idées, en nous montrant sous notre meilleur jour. Nous mettons en valeur nos prouesses passées. Nous faisons de grandes promesses. Nous demandons des faveurs, en pensant que l'honnêteté est la meilleure politique. Nous ne nous rendons pas compte que nous attirons toute l'attention à nous. Dans un monde où les gens sont de plus en plus centrés sur eux-mêmes, cela n'a qu'un seul effet : focaliser leur attention sur leurs propres intérêts plutôt que sur les nôtres et les faire se replier davantage sur eux-mêmes. La voie royale vers l'influence et le pouvoir est d'aller dans la direction opposée en mettant les autres en avant. Laissez-les parler. Laissez-les être les vedettes du spectacle. Leurs opinions et leurs valeurs méritent d'être suivies. Les causes qu'ils défendent sont les plus nobles. Une telle attention est si rare en ce monde, et les gens en sont si avides, que la leur accorder aura pour effet d'abaisser leur garde et d'ouvrir leur esprit aux idées que vous voulez y instiller.

Loi du jour : Au cours de la conversation, amenez vos interlocuteurs à monopoliser la conversation sans qu'ils le remarquent, et voyez ce qui en découle.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Canalisez toute émotion irrépressible

Malcolm prêcha dans tous les États-Unis. Il ne préparait jamais ses discours. Le regard fixé sur l'assistance, il plongeait ses yeux dans ceux de ses auditeurs, pointait son doigt sur eux. Sa colère était évidente, non dans le ton de sa voix – toujours maîtrisé – ni dans son discours – structuré –, mais dans l'énergie énorme qu'il déployait ; on voyait les veines se gonfler sur son cou. Les précédents leaders du mouvement noir s'étaient pour la plupart exprimés avec mesure, demandant à leurs partisans de supporter patiemment leur condition, quelque injuste qu'elle fût. Quel soulagement c'était que d'entendre Malcolm X ! Il tournait en ridicule les racistes, les libéraux, le président lui-même. Aucun Blanc n'échappait à son mépris. Les Blancs étaient violents, expliquait Malcolm, il fallait leur répondre par la violence, le seul langage qu'ils puissent entendre. « L'hostilité est bénéfique, s'écriait-il. Elle n'a été réprimée que trop longtemps. » Malcolm X galvanisa beaucoup de Noirs qui ressentaient la même colère sans oser lui laisser libre cours. Il était un leader charismatique du même acabit que Moïse : c'était un libérateur. Le pouvoir de ce genre de personnage provient de sa capacité à ouvrir les vannes à des émotions violentes accumulées en lui pendant des années d'oppression. C'est l'essence même du charisme : une émotion irrépressible qui se transmet par les gestes, le ton de la voix, un non-dit d'autant plus chargé qu'il ne passe pas par les mots. Vous ressentez la situation plus intensément que les autres, et nulle émotion n'est plus puissante ni plus apte à susciter une réaction charismatique que la haine, surtout si elle est issue d'un profond sentiment d'oppression. Exprimez ce que les autres ont peur de dire, et ils vous investiront d'un grand pouvoir. Faites-vous leur porte-parole.

Loi du jour : Apprenez comment canaliser vos émotions. Nul n'est plus charismatique que celui qui lutte contre la violence de ses émotions au lieu de s'y abandonner.

Remportez la victoire par vos actes

Pendant sa très longue carrière de fameux architecte en Angleterre, ses mécènes demandèrent souvent à Sir Christopher Wren d'apporter des changements ineptes à ses plans. Pas une seule fois il ne discuta ni ne prononça de paroles offensantes. Il avait d'autres moyens de prouver qu'il avait raison. En 1688, Wren construisit une magnifique mairie pour la ville de Westminster. Le maire cependant n'était pas satisfait ; et même, il était inquiet. Il prétendait que le second étage n'était pas sûr, qu'il risquait de s'effondrer sur son bureau du premier. Il exigea de Wren qu'il le renforce avec deux colonnes en pierre. Wren, ingénieur aguerri, savait ces colonnes inutiles et les craintes du maire infondées. Il les construisit cependant et le maire lui en fut reconnaissant. Des années plus tard, des ouvriers perchés sur un échafaudage découvrirent que les colonnes ne montaient pas jusqu'au plafond. C'étaient des colonnes factices. Ainsi les deux hommes avaient eu chacun ce qu'ils voulaient : le maire pouvait se détendre et Wren savait que la postérité comprendrait.

Loi du jour : Faites, n'expliquez rien.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 9 : Remportez la victoire par vos actes et non par vos discours

Gardez-les dans l’expectative

Quelques mois après son arrivée à Paris en 1925, Joséphine Baker avait conquis le public français avec ses « danses sauvages », mais au bout d’une année à peine elle sentit que cet engouement s’estompait. Or, depuis l’enfance, elle détestait que sa propre vie lui échappe. Pourquoi rester à la merci des caprices du public ? Elle quitta Paris et revint un an plus tard, totalement transformée, dans le rôle d’une Française élégante qui, accessoirement, était aussi une danseuse et une actrice de talent. La France retomba amoureuse d’elle et Joséphine Baker eut de nouveau sa destinée en main. Si vous êtes un personnage médiatique, apprenez à jouer de l’effet de surprise. Les gens s’ennuient, non seulement dans leur propre vie, mais avec ceux-là mêmes qui sont censés les distraire. Dès lors que le public peut prévoir votre prochain geste, il se détournera de vous. Andy Warhol ne cessait de changer de peau : un jour peintre, le lendemain metteur en scène de cinéma, et ainsi de suite. Ayez toujours une surprise sous le coude.

Loi du jour : Pour tenir votre public en haleine, restez une énigme à ses yeux. Laissez les moralistes vous reprocher de manquer de sincérité ou de consistance. En fait, ils sont jaloux de votre liberté et de votre spontanéité.

L’art de la séduction, Entretenir le suspense

7 AOÛT

Tenez compte de leur intérêt personnel

« La plupart des hommes sont tellement personnels qu'au fond rien n'a d'intérêt à leurs yeux qu'eux-mêmes et exclusivement eux. »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

Un truc infaillible pour inspirer confiance : montrer aux gens, de la façon la plus simple possible, ce qu'ils ont à y gagner. L'intérêt personnel est la motivation la plus forte entre toutes : une belle cause peut séduire les esprits, mais, une fois la première vague d'enthousiasme retombée, l'intérêt mollit – à moins qu'il n'y ait la perspective d'un véritable gain. L'intérêt personnel, voilà une fondation solide. Les plus belles causes cachent sous un noble vernis les intérêts personnels les plus implacables. La cause séduit, mais c'est l'intérêt personnel qui fidélise.

Loi du jour : Montrez aux gens où est leur avantage.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 43 : Parlez aux cœurs et aux esprits

8 AOÛT

Évitez toute discussion

« N’ergotez jamais. Dans une société, rien ne doit être discuté ; montrez des résultats, c’est tout. »

— BENJAMIN DISRAELI

L’ergoteur ne comprend pas que les mots ne sont jamais neutres et qu’en polémiquant avec un supérieur on conteste l’intelligence d’un homme plus puissant que soi. Il n’a d’ailleurs aucune conscience de la personne avec laquelle il traite. Comme chacun voit midi à sa porte, les raisonnements de l’ergoteur tombent dans l’oreille d’un sourd. Même acculé, pourtant, il s’obstine, creusant sa propre tombe. Car une fois l’autre en position de doute, ses certitudes ébranlées, même l’éloquence de Socrate ne sauverait pas la situation. Ce n’est pas tout d’éviter d’ergoter avec des supérieurs. Nous croyons tous que nous sommes des parangons de logique et de bon sens.

Loi du jour : La prudence exige que l’on ne prouve la justesse de ses idées que de façon indirecte.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 9 : Remportez la victoire par vos actes et non par vos discours

9 AOÛT

L’effet moralisant

Le pouvoir des arguments verbaux est extrêmement limité : on arrive bien souvent à l’opposé de ce que l’on cherche. Comme le fait remarquer Gracián : « D’ordinaire la vérité se voit, mais c’est un extraordinaire de l’entendre. » L’effet moralisant est le moyen parfait d’illustrer vos idées par l’action. Assez simplement, vous donnez une leçon aux autres en leur faisant avaler leur propre pilule. Dans l’effet moralisant, vous renvoyez en effet aux autres leur propre comportement, en prenant soin de leur faire comprendre qu’ils subissent là exactement ce qu’ils vous font subir. Vous leur faites ainsi ressentir ce qu’il a de désagréable ; c’est beaucoup plus efficace que de geindre, ce qui ne ferait que les mettre sur la défensive. Ils réalisent alors profondément à quel point ils ont blessé ou troublé leur entourage par leur attitude asociale.

Loi du jour : Objectivez les traits de caractère dont vous souhaitez qu’ils aient honte en reflétant leur sottise, ce qui leur en apprendra long sur leur propre personnalité.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 44 : Singez l’ennemi

10 AOÛT

Flattez leur ego

La vanité de vos ennemis est une sorte de front. S'ils attaquent sans que vous sachiez vraiment pourquoi, c'est souvent parce que vous avez, sans le vouloir, menacé leur vanité, le sentiment de leur importance dans la société. Il faut s'efforcer de les sécuriser. Tous les moyens sont bons : flatterie, cadeaux, promotions, propositions d'alliances, mises à égalité, appropriation de leurs idées et de leurs valeurs… Tout cela ancre l'ennemi dans sa position d'attaque contre le monde, mais abaisse sa garde vis-à-vis de vous. En sécurité, il est vulnérable à une manœuvre par le flanc, qui sera particulièrement dévastatrice si votre cible est quelque peu vaniteuse.

Loi du jour : Lorsque les gens se sentent en sécurité et que vous vous attaquez à leur ego, ils sont désarmés et vulnérables.

Maîtrisez l’art de l’insinuation

On ne devient maître dans l’art de séduire et ne convaincre qu’à condition de maîtriser l’art de l’insinuation. Prétendus lapsus, confidences apparemment involontaires, révélations suivies de rétractations et d’excuses : toutes ces techniques d’insinuation ont un pouvoir considérable. Les idées ainsi suggérées se glissent comme un poison sous la peau de l’auditeur et se mettent à y vivre d’une vie propre. Elles seront d’autant plus efficaces que votre cible sera détendue ou distraite, inconsciente de ce qui lui arrive. Un badinage poli est l’alibi parfait ; l’autre est absorbé par sa prochaine repartie, par ses propres pensées. Il fera à peine attention à ce que vous lui suggérez, ce qui est précisément le but cherché. Notre monde est désespérément explicite ; trop de gens expriment sans détour ce qu’ils veulent, ce qu’ils ressentent. Nous sommes affamés d’un mystère propre à nourrir notre imagination. Dans notre quotidien d’une platitude désolante, les insinuateurs nous paraissent porteurs d’une vague promesse tentatrice.

> **Loi du jour : L’insinuation est le meilleur moyen d’influencer les gens. Usez d’un double langage. Faites des déclarations brutales suivies d’excuses et de rétractations, des commentaires ambigus, des remarques anodines ponctuées de regards entendus.**

L’art de la séduction, Maîtriser l’art de l’insinuation

Utilisez leurs émotions

Dans leur livre *Changements*, les auteurs et thérapeutes Paul Watzlawick, John Weakland et Richard Fisch évoquent le cas d'un adolescent rebelle qui a été suspendu de son école après avoir été surpris en train de dealer de la drogue. Contraint de rester chez lui, l'adolescent a l'interdiction de retourner en classe. De cette façon, la direction pense pouvoir mettre un terme au trafic. En conséquence, le garçon brûle de se venger. Sa mère décide alors de consulter un thérapeute, qui lui conseille d'expliquer à son fils que le directeur du collège est convaincu que seuls les élèves qui assistent aux cours peuvent réussir. En excluant son fils de l'école, le directeur s'attend donc à ce que l'adolescent échoue. Mais si ce dernier réussissait malgré tout, cela mettrait le directeur dans une position délicate. « Dites à votre fils de ne pas en faire trop durant ce trimestre, conseille-t-il à la mère du garçon. Au contraire, donnez raison au directeur, entrez dans ses bonnes grâces. » Bien sûr, un tel conseil visait à faire réagir l'adolescent, qui plus que tout désirait contrarier les plans du directeur. Il se plongea alors dans le travail, ce qui était l'objectif du thérapeute depuis le début.

Loi du jour : En résumé, l'idée n'est pas de s'opposer aux émotions des gens, mais d'aller dans leur sens afin de les orienter dans la bonne direction.

Robert Greene, "4 Strategies for Becoming a Master Persuader," *medium.com*, 14 novembre 2008

Pénétrez les esprits

Machiavel avait soif de répandre ses idées et ses conseils. Le pouvoir qui lui avait été refusé en politique, il décida de l'arracher par les livres : il voulait convertir ses lecteurs à sa cause et c'étaient eux qui répandraient ses idées, volontairement ou involontairement, au cours de leurs carrières. Machiavel savait que les puissants n'aiment guère recevoir de conseils, surtout de quelqu'un de rang inférieur. Il savait aussi que ceux qui n'étaient pas au pouvoir risquaient d'être effrayés par les aspects dangereux de sa philosophie, que beaucoup de ses lecteurs seraient attirés et repoussés tout à la fois. Pour séduire les méfiants et les hésitants, les œuvres de Machiavel devaient obéir à une stratégie bien pensée, être fines et implicites. Il mit ainsi au point des outils rhétoriques non conventionnels afin de percer les défenses de ses lecteurs. D'abord, il distilla des conseils indispensables, des idées concrètes sur la façon de gagner le pouvoir, de le garder et de le protéger. Cela attire toutes sortes de lecteurs, car nous pensons tout d'abord à notre propre intérêt. Ensuite, Machiavel illustra ses écrits et pensées d'anecdotes historiques. Les gens apprécient particulièrement qu'on leur montre comment devenir le nouveau César ou le nouveau Médicis et, surtout, ils aiment qu'on leur raconte des histoires. Un esprit captivé par une narration abaisse ses défenses et est ouvert à toute suggestion. Il usa enfin d'un style pur et sans fioritures afin de rendre le texte vivant. Bien loin de ralentir et de s'arrêter, les esprits ont le désir d'aller au-delà de la pensée qui leur est exposée et de passer à l'action.

Loi du jour : Les idées les plus brillantes, les théories qui pourraient révolutionner la face du monde ne sont rien si vous ne pouvez les énoncer efficacement. Elles n'ont aucun pouvoir, aucune force, si elles ne pénètrent pas durablement les esprits. Votre message doit obéir à une stratégie bien pensée.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 30 : Pénétrez les esprits — Les stratégies de communication

Restez dans les esprits

Pour la plupart d'entre nous, la fin de quelque chose, qu'il s'agisse d'un projet, d'une campagne ou d'une tentative de persuasion, représente une sorte de mur : le travail est terminé, il est temps de faire ses comptes et de tourner la page. Lyndon Johnson ne voyait pas les choses de cette façon : ce n'était pas un mur, mais une porte qui conduisait à l'étape suivante. Il gardait un œil sur le futur et sur le type de victoire qui le ferait avancer. Johnson se servait de la même approche pour rallier des électeurs. Au lieu d'essayer de pousser les gens à voter pour lui par des discours et des phrases fantaisistes – il n'était pas bon orateur, de toute façon –, il se concentra sur le sentiment qu'il laissait aux gens. Il savait que la persuasion relève avant tout de l'émotion : les mots, c'est bien joli, mais si un politicien donne l'impression de ne pas être sincère, d'arracher de force les votes de ses électeurs, ces derniers se ferment et l'oublient. Johnson s'attacha donc à établir un véritable lien émotionnel avec eux ; il concluait toutes ses conversations par une poignée de main chaleureuse et un regard droit dans les yeux, la voix vibrante. Cela scellait le lien. Il partait en laissant le sentiment qu'on le reverrait. Personne ne le soupçonnait d'être arriviste. La fin de la conversation était en fait un début : Johnson restait dans les esprits et cela se reflétait dans les urnes.

Loi du jour : Gardez toujours un œil sur les suites de toute rencontre, en pensant au sentiment que vous laissez aux gens – ce sentiment peut se transformer en désir de mieux vous connaître.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 22 : Sachez poser le point final — La stratégie de sortie

15 AOÛT

Jouez sur le visuel

Il est risqué de se servir de mots pour plaider sa cause : ce sont de dangereux outils, qui font rarement mouche. Les mots que l'on nous adresse pour nous persuader nous invitent à réfléchir avec nos propres mots ; nous les retournons et finissons souvent par penser le contraire de ce qui nous a été dit : cela fait partie de notre nature perverse. Il arrive aussi que certains mots nous blessent par quelque association d'idées que notre interlocuteur n'avait pas prévue. À l'inverse, le visuel court-circuite le labyrinthe des mots. Il possède une puissance émotionnelle et une immédiateté qui ne laissent place ni à la réflexion ni au doute. Comme la musique, il dépasse le rationnel et les arguments logiques. La meilleure façon de se servir d'images et de symboles est de leur donner un tour spectaculaire qui fascine les foules et les distrait de la dure réalité. C'est assez facile à réaliser : les gens aiment ce qui est grandiose, tapageur, plus grand que nature. Faites appel à leurs émotions et ils accourront en masse à votre spectacle. Le visuel est le chemin le plus court vers leur cœur.

Loi du jour : Mettez-vous en scène, choisissez des symboles visuels impressionnants qui grandissent votre présence. Ébloui par l'apparence, nul ne prêtera attention à ce que vous faites réellement.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 37 : Jouez sur le visuel

Utilisez leur rigidité

Le fils d'un prêteur sur gages vint consulter Hakuin, grand maître zen du XVIII[e] siècle, pour lui soumettre le problème suivant : il voulait que son père se convertisse au bouddhisme, mais l'homme prétendait être trop occupé par sa comptabilité pour trouver le temps de prier. Hakuin connaissait le prêteur sur gages – c'était un grippe-sou qui ne faisait que se servir de cette excuse pour échapper à la prière qu'il considérait comme une perte de temps. Hakuin conseilla au garçon de dire à son père que le maître zen en personne lui payerait chaque prière qu'il prononcerait quotidiennement. C'était un strict échange commercial. Évidemment, le prêteur sur gages fut ravi de l'accord – cela ferait taire son fils tout en lui rapportant de l'argent. Chaque jour, il apportait sa facture à Hakuin, qui lui payait ses prières comme il s'y était engagé. Mais le septième jour, il ne se présenta pas. Il semblait avoir été tant absorbé par ses prières qu'il avait oublié de compter combien il en avait dites. Quelques jours plus tard, il confessa à Hakuin qu'il aimait pratiquer la prière, qu'il se sentait beaucoup mieux et qu'il n'avait plus besoin d'être payé. Il devint bientôt un très généreux donateur pour le temple de Hakuin. Quand les gens s'opposent obstinément à quelque chose, cela provient d'une profonde peur du changement et de l'incertitude qui pourrait en découler. Tout doit être fait à leurs conditions pour qu'ils se sentent aux commandes. Vous jouez leur jeu si vous déployez tous vos arguments pour les encourager à changer – cela leur donne quelque chose contre quoi réagir, justifie leur rigidité et ne fait que renforcer leur entêtement. Arrêtez de vous battre contre ces personnes et servez-vous de la nature de leur personnalité rigide pour induire un petit changement qui pourrait conduire à quelque chose de plus grand.

Loi du jour : Rappelez-vous que les gens ne font souvent pas ce que les autres leur demandent parce qu'ils veulent simplement affirmer leur volonté. Si vous partagez

chaleureusement leur rébellion, ils se rebelleront et réaffirmeront leur volonté dans la direction opposée, ce qui est précisément ce que vous voulez qu'ils fassent – c'est l'essence même de la psychologie inversée.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Pour convaincre, préférez la légèreté de ton

La forme de langage la plus antiséductrice est la polémique. Combien d'ennemis muets nous faisons-nous en discutant ! Il y a un moyen bien préférable de se faire écouter et de convaincre : l'humour, la légèreté. C'était la méthode de Benjamin Disraeli. À la Chambre des communes, ne pas répondre à une accusation, diffamatrice ou non, était fatal : le silence signifiait que l'accusation était fondée. Mais y répondre avec colère, entamer une polémique était mal noté. Disraeli prenait le parti de garder son calme. Quand le moment de répondre ne pouvait plus être différé, il se levait et se dirigeait lentement vers la table de l'orateur ; là, il s'arrêtait un instant et lançait un bon mot, parfois sarcastique, mettant les rieurs de son côté. Après quoi il réfutait point par point les propos de son opposant, non sans quelque commentaire humoristique, ou bien encore changeait de sujet comme si se défendre était indigne de lui. Son humour désamorçait ainsi toutes les attaques. Les rires et les applaudissements produisent l'effet dominos : lorsque l'auditoire s'est détendu, il est prêt à rire de nouveau ; il est aussi plus ouvert à l'écoute.

Loi du jour : Soyez léger et un peu ironique, cela vous donnera plus de marge pour convaincre, faire pencher l'opinion de votre côté, ridiculiser vos ennemis. Voilà une forme de polémique séductrice.

L'art de la séduction, Troubler par la magie du discours

18 AOÛT

Faites-leur ressentir physiquement ce que vous voulez dire

Un perturbateur interrompit une fois Nikita Khrouchtchev au milieu d'un discours où il dénonçait les crimes de Staline. « Vous étiez un collègue de Staline, hurla-t-il, pourquoi ne l'en avez-vous pas empêché ? » Khrouchtchev, qui apparemment ne pouvait pas voir qui avait parlé, aboya : « Qui a dit cela ? » Aucune main ne se leva. Personne ne bougea. Après quelques secondes d'un silence tendu, Khrouchtchev répondit finalement d'une voix calme : « Maintenant, vous savez pourquoi je ne l'ai pas empêché. » Au lieu de dire que tout le monde tremblait devant Staline, sachant que le moindre signe de rébellion signifiait une mort certaine, il le leur avait fait ressentir : la paranoïa, la crainte de parler, la terreur de se confronter au chef – dans ce cas-ci, lui, Khrouchtchev. La démonstration était viscérale, il n'y avait pas besoin de discuter plus avant. Lorsque vous faites la preuve concrète de votre idée, vos adversaires ne sont pas sur la défensive et sont donc plus ouverts à la persuasion.

Loi du jour : Vous devez faire ressentir littéralement et physiquement ce que vous voulez dire à votre auditoire, et non l'accabler de mots.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 9 : Remportez la victoire par vos actes et non par vos discours

Laissez-les remporter de petites victoires

En 1782, le dramaturge français Pierre Augustin Caron de Beaumarchais mit la touche finale à son grand chef-d'œuvre, *Le Mariage de Figaro*. Il ne lui manquait plus que l'approbation de Louis XVI. Mais quand celui-ci lut le manuscrit, il se mit dans une colère noire. Une telle pièce conduirait à la révolution, dit-il : « Cet homme se moque de tout ce qui doit être respecté dans un gouvernement. » Il finit cependant par accepter qu'elle soit jouée à huis clos dans un théâtre de Versailles. Le public aristocratique l'adora. Le roi autorisa d'autres représentations, à condition que ses censeurs puissent caviarder le manuscrit et en corriger certains passages avant que la pièce ne soit présentée au public. Pour éviter cela, Beaumarchais convoqua un tribunal d'hommes de lettres, d'intellectuels, de gens de la cour et de ministres afin qu'ils revoient la pièce ensemble. Un homme qui assista à l'assemblée écrivit : « M. de Beaumarchais annonça qu'il se soumettrait sans réserve à toutes les coupures et corrections que les gentilshommes, et même les dames présentes, jugeraient appropriées. […] Chacun voulut y mettre son grain de sel. […] M. de Breteuil suggéra un mot d'esprit, Beaumarchais l'accepta et le remercia. […] "Ça sauvera le quatrième acte." Mme de Matignon contribua au choix de la couleur du ruban du marque-page. La couleur fut adoptée et devint à la mode. » Beaumarchais était très malin. En laissant les autres apporter ne serait-ce que d'infimes changements à son chef-d'œuvre, il flattait leur ego et leur intelligence. Bien évidemment, il refusa les corrections plus radicales exigées ensuite par les censeurs du roi. À ce moment-là, il avait si bien gagné les faveurs des membres de son propre tribunal qu'ils le défendirent à cor et à cri, et Louis XVI dut abdiquer.

Loi du jour : Apprenez à abaisser les défenses de vos interlocuteurs en accédant à leurs demandes les plus anodines. Cela vous donnera plus de latitude pour le faire abonder dans

votre sens et accéder à vos désirs sur des sujets plus essentiels.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d’autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Comment réagir face aux sans-gêne

Au début de sa carrière, quand Milton Erickson, célèbre psychothérapeute, était professeur de médecine à l'université, il eut affaire à une étudiante très intelligente, prénommée Anne, qui arrivait toujours en retard en cours, puis qui s'excusait abondamment et très sincèrement. Elle avait d'excellentes notes et promettait toujours d'arriver à l'heure au prochain cours, en vain. Cela perturbait le travail des autres étudiants, car elle interrompait les conférences ou le travail en laboratoire. Le premier jour de l'une des conférences d'Erickson, elle arriva en retard, comme à l'accoutumée, mais le psychothérapeute s'y était préparé. À son arrivée, il demanda à tout l'amphithéâtre de se lever et de s'incliner vers elle dans un semblant de révérence ; il fit de même. Même à la fin du cours, dans les couloirs, les étudiants continuèrent à faire la révérence. Le message était clair – « Nous avons compris ton petit manège » – et, se sentant embarrassée et honteuse, elle cessa d'arriver en retard.

Loi du jour : Donnez une bonne leçon aux sans-gêne : traitez-les comme ils vous traitent ou montrez-leur que vous avez compris leur manège.

Les lois de la nature humaine, 16 : Débusquez l'hostilité derrière l'amabilité de façade — La loi de l'agressivité

Le don de motiver les foules

À la veille de sa première bataille contre les terribles légions romaines, Hannibal devait absolument réveiller ses hommes épuisés. Il décida de les distraire : on leur amena un groupe de prisonniers, auxquels on expliqua que celui qui parviendrait à réchapper d'un combat à mort pourrait gagner sa liberté ainsi qu'une place dans l'armée carthaginoise. Les prisonniers acceptèrent et le spectacle fut aussi grandiose que sanglant. Lorsque le combat des gladiateurs fut terminé, Hannibal prit la parole : « Vous, soldats, dit Hannibal, êtes exactement dans la même position. Vous allez combattre un ennemi beaucoup plus fort. Vous êtes loin de chez vous, en territoire hostile, et vous n'avez aucune échappatoire : vous aussi êtes prisonniers, d'une certaine manière. C'est la liberté ou l'esclavage, la victoire ou la mort. Mais battez-vous comme ces hommes se sont battus, et vous vaincrez. » Le combat comme le discours enthousiasmèrent les soldats d'Hannibal. Le lendemain, ils se battirent avec fureur et eurent raison des Romains. Hannibal avait le don d'enthousiasmer les foules. Là où d'autres faisaient des discours interminables, il savait que compter uniquement sur les mots ne pouvait que conduire à la catastrophe : un discours ne fait qu'effleurer la surface. Un leader doit prendre ses hommes aux tripes, faire bouillir leur sang, entrer dans leur esprit, changer leur humeur. Hannibal savait moduler les émotions de ses hommes, il savait les détendre, les calmer, les sortir de leurs problèmes pour renforcer la fraternité qui les liait. Ce n'était qu'alors qu'il les secouait avec un discours qui les ramenait à leur triste réalité et influençait leurs émotions.

Loi du jour : L'art de motiver les gens est d'une subtilité consommée. Vous devez viser indirectement leurs émotions. En faisant appel à leurs sentiments, vous toucherez le cœur au lieu de rester en surface.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 7 : Transformez la guerre en une croisade — La stratégie du moral

Ce qui nous est étranger nous attire

La nature humaine a cela de pervers que nous désirons toujours obtenir ce que nous n'avons pas. L'herbe du voisin est toujours plus verte, sa voiture est de meilleure facture que la nôtre, ses enfants sont mieux élevés. Nous désirons ce que les autres ont. Nous pensons que ce que nous ne possédons pas a plus de valeur. C'est la nature même du désir. Lorsque nous obtenons l'objet de nos désirs, notre satisfaction est toujours en deçà de ce que nous escomptions. Nous sommes animés par la quête des objets qui sont hors de notre portée. Nous désirons ce qui ne nous est pas familier, ce qui nous est étranger ; nous désirons quelque chose que nous n'avons jamais eu. Nous sommes soumis à l'attrait de la nouveauté, de la transgression, du tabou. Il vous faut créer cet objet de convoitise, et ce quoi que vous fassiez dans la vie. Vous devez donner aux gens le sentiment que cet objet est associé au tabou et à la transgression. C'est ainsi que j'ai procédé avec *Power, les 48 lois du pouvoir*. Quand on ouvre ce livre, on a l'impression d'enfreindre l'interdit, de flirter avec l'indécence. Vous devez vous efforcer de donner l'impression que ce que vous offrez est rare.

Loi du jour : Nous avons tendance à mépriser ce qui nous est familier. Mais lorsque nous ne possédons pas un objet dont le mystère nous captive, qu'il est hors de notre portée, notre désir s'éveille. C'est la clé de voûte du marketing et de la vente douce.

Robert Greene, conversation au *Live Talks* Los Angeles, 11 février 2019

23 AOÛT

Trouvez leur talon d'Achille

« Trouver le faible de chacun. C'est l'art de manier les volontés et de faire venir les hommes à son but. Il y va plus d'adresse que de résolution à savoir par où il faut entrer dans l'esprit de chacun. Il n'y a point de volonté qui n'ait sa passion dominante ; et ces passions sont différentes selon la diversité des esprits. Tous les hommes sont idolâtres, les uns de l'honneur, les autres de l'intérêt, et la plupart de leur plaisir. L'habileté est donc de bien connaître ces idoles, pour entrer dans le faible de ceux qui les adorent : c'est comme tenir la clé de la volonté d'autrui. »

— BALTASAR GRACIÁN

Nous avons tous des défenses psychologiques. Nous vivons revêtus d'une armure qui nous défend contre le stress des changements et les intrusions de nos amis et ennemis. Nous aimerions tant être libres d'agir à notre guise ! À nous heurter sans cesse au carcan de nos défenses, nous gaspillons beaucoup d'énergie. Cependant, une vérité majeure à comprendre est que chacun a une faiblesse, un défaut de la cuirasse. Certains les affichent, d'autres les dissimulent. Ces derniers sont souvent les plus efficacement touchés lorsqu'ils sont percés à jour.

Loi du jour : Tout le monde a un point faible, une fissure dans le rempart de sa personnalité, c'est un talon d'Achille sur lequel vous pourrez agir à votre avantage lorsque vous l'aurez découvert.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 33 : Trouvez le talon d'Achille

Une main de fer dans un gant de velours

Napoléon fut le plus grand meneur d'hommes de l'histoire : il a rassemblé des millions de jeunes gens inexpérimentés, indisciplinés, désordonnés, brusquement libérés par la Révolution française, et les façonna pour en faire l'une des machines de guerre les plus puissantes jamais vues jusque-là. De toutes les techniques napoléoniennes, aucune ne fut plus efficace que son usage des punitions et des récompenses, minutieusement choisies pour un impact maximal. Les reproches personnels étaient rares, mais lorsqu'il était en colère, lorsqu'il punissait, c'était dévastateur : sa victime se sentait humiliée, bannie. Comme exilée du cocon familial, elle faisait tout pour regagner les faveurs du général, puis pour ne jamais lui redonner l'occasion de se mettre en colère. Les promotions, les félicitations et les récompenses étaient tout aussi rares, et lorsqu'il y en avait, elles étaient méritées ; ce n'était pas le fruit d'un calcul politique. Les soldats faisaient tout pour ne jamais déplaire à l'Empereur et pour gagner sa reconnaissance : ils étaient pris dans son tourbillon, le suivaient avec dévouement et sans relâche. Retenez la leçon : pour tenir un groupe, il faut maintenir ses hommes en suspens. Commencez par établir un lien entre vos soldats et vous. Ils vous respectent, vous admirent et vous craignent un peu. Pour renforcer ce lien, restez légèrement en retrait, parez-vous d'une sorte d'aura : vos rapports doivent être chaleureux, mais un peu distants. Une fois le lien établi, montrez-vous moins souvent. Les louanges comme les punitions seront rares également, mais inattendues, pour des erreurs ou des victoires qui peuvent paraître mineures, mais qui sont symboliques. Attention : une fois que les gens savent ce qui vous plaît et vous déplaît, ils deviennent de gentils toutous faisant leur possible pour vous être agréables.

Loi du jour : Il faut qu'ils restent sur la corde raide, qu'ils pensent à vous en permanence et veuillent vous satisfaire sans jamais savoir exactement comment s'y prendre. Une fois

qu’ils sont piégés, vous les tenez sous votre coupe. La motivation en sera alors automatique.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 7 : Transformez la guerre en une croisade — La stratégie du moral

Cultivez votre troisième œil

En 401 avant J.-C., dix mille mercenaires grecs se retrouvèrent piégés au fin fond de la Perse. Ainsi ils errèrent dans le camp en pleurant sur leur sort. Parmi eux, il y avait l'écrivain Xénophon, qui avait suivi les soldats en tant que chroniqueur. Xénophon avait étudié la philosophie et était l'élève de Socrate. Il croyait à la suprématie de la pensée rationnelle, à l'importance de voir l'ensemble du tableau, l'idée générale derrière les apparences fugaces de la vie quotidienne. Une nuit, il eut une vision de la façon dont les Grecs pourraient échapper au piège et rentrer chez eux. Il les vit avancer rapidement et furtivement à travers la Perse, sacrifiant tout au profit de la vitesse. Il les vit partir sur-le-champ, se servant de l'élément de surprise pour mettre de la distance entre eux et leurs poursuivants. Il réfléchit – au terrain, à l'itinéraire à suivre, aux nombreux ennemis qu'il leur faudrait affronter, à la façon dont ils pourraient aider et utiliser les citoyens qui se révoltaient contre les Perses. En l'espace de quelques heures, il avait échafaudé les détails de la retraite qui lui avaient tous été inspirés par sa vision globale de leur itinéraire jusqu'à la Méditerranée et leur patrie. Même s'il n'avait aucune expérience militaire, sa vision était si achevée et il la communiquait avec une telle confiance que les soldats en firent leur chef. Cette histoire illustre l'essence de toute autorité et l'élément déterminant pour son établissement. La plupart des gens sont ancrés dans l'instant. Ils ont tendance à surréagir et à paniquer, à ne voir qu'une fraction de la réalité à laquelle est confronté le groupe. Ils ne peuvent ni nourrir d'idées alternatives ni définir de priorités. Ceux qui conservent leur présence d'esprit et élèvent leur perspective au-dessus de l'instant puisent dans les pouvoirs visionnaires de l'esprit humain et cultivent leur troisième œil pour les forces et les tendances invisibles. Ils sortent du lot et remplissent le véritable rôle de leader.

Loi du jour : Créez une aura d'autorité en donnant l'impression de posséder la capacité divine de prédire l'avenir. C'est un pouvoir qui peut être pratiqué, développé et appliqué en toutes circonstances.

Les lois de la nature humaine, 15 : Donnez-leur envie de vous suivre — La loi de l'inconstance

Faites appel à leurs idéaux avortés

La plupart des gens sont convaincus d'avoir une autre envergure que celle qu'ils parviennent à exprimer. Ils ruminent des idéaux avortés : ils auraient pu devenir artistes, penseurs, chefs spirituels, grands hommes d'État, mais les circonstances leur ont coupé les ailes, interdit d'épanouir leurs talents. Voilà la clé de leur conquête, et surtout d'une conquête durable. Les séducteurs ou séductrices de bas étage n'en veulent qu'aux appétits physiques de leurs amantes et de leurs amants, lesquels les méprisent de ne faire appel qu'à leurs instincts les plus vils. Misez au contraire sur leurs qualités les plus nobles, sur des beautés plus hautes, et ils ne s'apercevront même pas qu'ils ont été séduits.

Loi du jour : Faites en sorte que vos cibles se sentent grandies, réalisées, et votre pouvoir sur elles sera dès lors sans limites.

L'art de la séduction, L'amant idéal

27 AOÛT

Transformez-vous en auditeur attentif

Voyez les choses autrement : vous ne connaissez que trop bien vos propres pensées, qui vous surprennent rarement. Votre esprit tend à ressasser les mêmes sujets de façon obsessionnelle. Mais toutes les personnes que vous rencontrez représentent une terre inconnue pleine de surprises. Imaginez un instant que vous puissiez entrer dans l'esprit des gens. Ne serait-ce pas un merveilleux voyage ? Les individus qui paraissent silencieux et mornes ont souvent les vies les plus étranges. Même les rustres et les imbéciles sont autant d'occasions d'en apprendre davantage sur les origines et la nature de ces défauts.

Loi du jour : Vous transformer en auditeur attentif se révélera non seulement amusant, car vous ouvrirez votre esprit au leur, mais cela vous fournira aussi de précieuses leçons sur la psychologie humaine. Pour ce faire, considérez que les gens que vous rencontrez recèlent de formidables attraits.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

28 AOÛT

Instillez un sentiment de sécurité intérieure

Lorsque vous essayez de convaincre les gens, il peut se passer trois choses. Premièrement, vous pouvez remettre involontairement en cause un aspect particulier de leur opinion de soi. Deuxièmement, vous pouvez laisser leur opinion de soi en position neutre – ni la remettre en cause ni la confirmer. Troisièmement, vous pouvez activement confirmer leur opinion de soi. Dans ce cas, vous comblez l'un des plus grands besoins émotionnels des gens. Nous pouvons imaginer que nous sommes indépendants, intelligents, justes et autonomes, mais seuls les autres sont réellement en mesure de le confirmer pour nous. Et dans ce monde cruel et compétitif dans lequel nous avons constamment tendance à douter de nous, nous n'obtenons presque jamais cette validation que nous désirons ardemment. Si vous la donnez à autrui, vous obtiendrez cet effet magique qui s'est produit lorsque vous étiez vous-même saoul, entouré dans un meeting ou amoureux. Les gens se détendront. Puisqu'ils ne seront plus aux prises avec leurs propres insécurités, ils pourront tourner leur attention vers l'extérieur. Leur esprit s'ouvrira, ce qui les rendra perméables aux suggestions et aux insinuations. S'ils décident de vous aider, ils auront le sentiment de le faire de leur plein gré.

Loi du jour : Votre tâche est simple. Instillez chez vos interlocuteurs un sentiment de sécurité intérieure. Reflétez leurs valeurs ; montrez-leur que vous les aimez et que vous les respectez. Donnez-leur le sentiment que vous appréciez leur sagesse et leur expérience.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

29 AOÛT

Communiquez aux autres l’humeur appropriée

Si vous êtes détendu et si vous vous attendez à vivre une expérience agréable, ce sera communicatif et exercera un effet de miroir sur votre interlocuteur. L’une des meilleures attitudes à adopter dans ce but est de montrer une totale indulgence. Vous ne jugez pas les autres ; vous les acceptez tels qu’ils sont. Dans son roman *Les Ambassadeurs*, Henry James dessine le portrait de cet idéal sous les traits de Marie de Vionnet, une femme française d’un certain âge et aux manières irréprochables qui utilise subrepticement un Américain nommé Lambert Strether pour parvenir à ses fins dans une histoire d’amour. Dès leur première rencontre, Strether est fasciné. Elle paraît être un « mélange de lucidité et de mystère ». Elle l’écoute avec une grande attention et lui donne le sentiment de le comprendre parfaitement. Elle l’enveloppe de son empathie. Dès le début, elle se comporte comme s’ils étaient devenus de bons amis, mais tout est dans ses manières et non dans ses mots. Il dit de son esprit indulgent qu’il a une « magnifique douceur consciente » et qu’il exerce un pouvoir hypnotique sur lui. Avant même qu’elle ne lui demande son aide, il est totalement sous son charme et ferait tout pour elle. Une telle attitude reproduit la figure maternelle idéale – à l’amour inconditionnel. Cela ne s’exprime pas tant par des mots que par le regard et le langage non verbal. Cela fonctionne aussi bien sur les hommes que sur les femmes, et personne, ou presque, n’échappe à son effet hypnotique.

Loi du jour : En tant qu’animaux sociaux, nous sommes extrêmement réceptifs aux humeurs des autres. Cela nous donne le pouvoir d’insuffler subtilement l’humeur voulue pour les influencer.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d’autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

30 AOÛT

Imaginez-les sous leur meilleur jour

Souvenez-vous que vos attentes sont communiquées à votre interlocuteur de façon non verbale. Il a notamment été démontré que les enseignants qui s'attendent à de grandes choses de la part de leurs élèves peuvent, sans jamais dire un mot, exercer un effet positif sur leur travail et sur leurs notes. Si vous vous sentez particulièrement enthousiaste quand vous rencontrez quelqu'un, vous lui communiquerez très efficacement ce sentiment. Certains affirment avoir obtenu d'excellents résultats en pensant simplement que l'autre personne était belle.

> **Loi du jour : Si vous devez demander une faveur à quelqu'un, essayez de vous imaginer cette personne sous son meilleur jour – comme si elle était généreuse et attentive –, si possible.**

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Prenez conscience de qui vous êtes

Enfin, lorsqu'il s'agit de l'opinion que vous avez de vous-même, essayez de maintenir une certaine distance ironique. Ayez conscience de son existence et de la façon dont elle opère en vous. Acceptez le fait que vous n'êtes pas aussi libre et autonome que vous aimez le croire. Vous vous conformez aux opinions des groupes auxquels vous appartenez ; vous achetez des produits à cause d'une influence subliminale ; vous pouvez être manipulé. Comprenez aussi que vous n'êtes pas aussi bien que vous le pensez. Comme tout le monde, vous pouvez être égocentrique et obsédé par vos propres intérêts. Une fois que vous en aurez pris conscience, vous n'éprouverez pas le besoin d'être reconnu par les autres.

Loi du jour : Efforcez-vous de vous affranchir véritablement du regard des autres et de vous soucier de leur bien-être, au lieu de demeurer attaché à l'illusion que vous avez de vous-même.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Septembre

Le grand stratège

SORTIR DE L'ENFER TACTIQUE

La stratégie est un art qui exige non seulement une manière de penser différente, mais aussi une autre approche de la vie en général. Un gouffre sépare trop souvent nos idées et connaissances d'un côté, et nos expériences quotidiennes de l'autre. Nous intégrons des informations futiles qui occupent de l'espace mental sans servir aucunement. Nous lisons des livres divertissants, mais sans aucun rapport avec notre quotidien. Nous avons d'éminentes idées que nous ne mettons pas en pratique. Mais nous avons aussi beaucoup d'expériences potentiellement enrichissantes que nous n'analysons pas suffisamment, dont on ne s'inspire pas, dont on ne tire aucune leçon. La stratégie maintient les deux domaines en contact permanent : c'est la connaissance pratique sous sa forme la plus haute. Les événements de la vie courante n'ont aucun sens si vous ne les analysez pas de manière approfondie ; les idées contenues dans les livres vous sont inutiles si elles ne trouvent pas d'application au quotidien. En stratégie, la vie est comme un jeu auquel on se prête. Ce jeu est très excitant, mais demande aussi beaucoup d'attention et de sérieux. Les enjeux sont énormes. Ce que vous savez doit être mis en pratique et chaque action doit vous apprendre quelque chose. La stratégie devient alors un défi sans cesse renouvelé, et la source constante du plaisir que l'on éprouve à surmonter les difficultés et à résoudre les problèmes. Le mois de septembre aura pour but de vous transformer en un stratège de la vie quotidienne.

Dans *Stratégie, les 33 lois de la guerre*, j'avance que la majorité d'entre nous évoluent dans une zone que j'appelle l'enfer tactique. Cet enfer se compose de tous ceux qui autour de nous luttent pour le pouvoir. Leurs actions ne cessent de percuter nos existences. Nous nous trouvons constamment dans l'obligation de réagir à ce que ces gens font, à ce qu'ils disent, et cédons souvent à l'émotion. Une fois que nous sombrons dans cet enfer, il est très difficile d'en sortir. Les batailles s'enchaînent, et aucune d'entre elles ne connaît jamais de dénouement. Nous échouons souvent à reconnaître cet enfer ; nous sommes trop proches de lui, trop enlisés, pour voir les choses avec objectivité. Puisque les gens sont de plus en plus nombreux à lutter pour le pouvoir, et que nous sommes si aisément distraits, cette dynamique ne cesse d'empirer. Dans un tel contexte, la stratégie est la seule et unique réponse. Il ne s'agit pas d'un point de détail. Ce sujet est essentiel, il en va de la qualité même de notre existence : sera-t-elle misérable ? ou sera-t-elle prospère ?

La stratégie est un processus mental permettant à votre esprit de s'élever au-dessus du champ de bataille. Savoir quel but vous voulez atteindre, ce que vous voulez devenir et ce que vous voulez accomplir dans la vie vous permettra de déterminer ce qui compte vraiment. Certaines batailles ne méritent pas d'être menées. En sachant cela, vous contrôlerez mieux vos émotions, et verrez le monde avec un détachement salutaire. Si quelqu'un tente de vous entraîner dans son maelström, votre objectivité vous permettra de rester à bonne distance, et de ne pas perdre pied.

Tout est affaire de stratégie. Une fois que vous êtes engagé sur une telle voie, tout devient plus simple. Vous essuyez une défaite ou un revers ? C'est une leçon, pas un affront. Le succès ne vous montera pas à la tête, vous ne présumerez pas de vos forces. Dans ce monde, certains faux stratèges ne sont rien de plus que des experts en tactique. Ils passent pour des stratèges parce qu'ils sont capables de régler les problèmes qui se présentent à eux avec un grand sang-froid. Ils vont de l'avant, ou plutôt savent garder la tête hors de l'eau. Mais ils finissent toujours par faire un faux pas. À mon sens, Bill Clinton en est un bon exemple, à l'instar d'Abraham Lincoln ou de Franklin Delano Roosevelt, qui étaient tous deux de véritables stratèges. Il existe d'autres visionnaires, qui nourrissent de grands projets. Eux aussi passent pour de fins stratèges, bien que leurs projets soient sans rapport avec la réalité. Leurs projets ne sont que le reflet de leurs désirs. Cela se vérifie au moment de leur mise en œuvre, quand

débutent les tensions. L'ambition de Bush consistant à remodeler le Moyen-Orient en est un bon exemple. Ce projet fonctionne sur le papier, mais dans la pratique, les choses tournent au vinaigre, car cette stratégie est intangible. À défaut d'autre chose, les stratèges sont réalistes — ils sont capables de regarder le monde, ainsi qu'eux-mêmes, avec plus d'objectivité que n'importe qui d'autre.

On a pu dire de mes livres qu'ils étaient néfastes, dénués de moralité. Je ne le prends pas personnellement, mais de mon point de vue, mes livres ne sont pas nocifs. Je crois que le monde va mal parce que les gens ignorent comment fonctionner efficacement, et manquent d'une vision stratégique. Ils déclenchent des guerres, mais ignorent quel but ils poursuivent ; ils montent des entreprises reposant sur du sable et n'arrivent à rien ; ils dirigent des campagnes électorales sans avoir engagé la moindre réflexion et échouent ; ils perdent leur temps et gaspillent leur énergie avec des questions qui n'ont aucune importance. Il est facile de discuter du bien et du mal depuis le confort de son salon. Rien n'est plus simple. Mais faire de ces idées une réalité nécessite une parfaite maîtrise de la pensée stratégique. Même Gandhi le savait. À l'époque de la Grèce antique, l'on considérait que la bêtise et l'incompétence étaient les seuls véritables maux terrestres, plus que le mal en lui-même. Le mal, et ceux qui le font, peuvent être défaits, car il est facile de les reconnaître et de les combattre. Les incompétents et les imbéciles sont bien plus dangereux, car nous ne savons pas où ils nous mènent. Lorsque nous le découvrons, il est déjà trop tard. Les plus grands désastres militaires de l'histoire ont bien souvent été le fait de chefs manquant cruellement de sagesse stratégique. Il s'agit presque d'une question d'ordre religieux : vous convertirez-vous au côté lumineux, à la stratégie ? Ou resterez-vous enferré dans l'enfer tactique ? Une fois que l'on s'engage mentalement sur la voie de la stratégie, sachez qu'on a déjà parcouru la moitié du chemin. C'est tout ce que je demande à mes lecteurs.

1er SEPTEMBRE

Prenez du recul

« La stratégie est un système d’expédients. Elle est plus qu’une science : elle est la transmission du savoir dans la vie pratique, le perfectionnement de la pensée capable de modifier l’idée directrice primitive conformément aux situations sans cesse modifiées, c’est l’art d’agir sous la pression des circonstances les plus difficiles. »

— HELMUTH VON MOLTKE

À la guerre, la stratégie est l’art de commander une opération militaire du début à la fin. La tactique est l’art de gérer l’armée et les aléas immédiats du champ de bataille. Dans la vie de tous les jours, nous sommes pour la plupart de plus ou moins bons tacticiens, mais certainement pas de vrais stratèges. Embourbés dans les conflits du quotidien, nous ne pensons qu’au moyen d’obtenir ce que nous voulons dans la bataille en cours. Il nous est bien plus inhabituel et difficile de penser en termes de stratégie. Vous croyez être un bon stratège, mais il y a de fortes chances pour que vous soyez plutôt dans le domaine de la tactique. Pour acquérir ce pouvoir que seule la stratégie peut vous offrir, il faut savoir prendre du recul, observer de loin le champ de bataille, viser des objectifs à long terme, planifier toute une campagne et vous libérer du schéma routinier dans lequel les batailles de la vie vous ont enfermé. Gardez vos objectifs en tête : il vous sera beaucoup plus facile de décider quand combattre et quand prendre la fuite. Parce que plus rationnelles, les décisions tactiques seront beaucoup plus simples à prendre au quotidien.

Loi du jour : Les tacticiens sont lourds et ancrés dans le court terme ; les stratèges sont lestes et voient loin.

Les 33 lois de la guerre, Préface

Contrôlez l'ensemble de l'échiquier

Le metteur en scène Alfred Hitchcock fit de cette stratégie un principe de vie. Chaque action faisait partie d'un plan soigneusement prévu, qu'il suivait étape par étape. Il voulait faire un film qui reflétait exactement l'idée qu'il en avait, sans les influences des acteurs, producteurs et autres membres de l'équipe qui s'y ajouteraient progressivement. Il contrôlait le scénario dans ses moindres détails : le producteur n'avait aucune marge de manœuvre. Et si ce dernier essayait de se mêler du tournage, Hitchcock avait sur le plateau une caméra vide, sans film. Il faisait semblant de tourner les scènes que le producteur voulait, lui laissant croire qu'il gardait les rênes sans mettre en péril le résultat final. C'était la même chose avec les acteurs : au lieu de leur demander de jouer telle ou telle émotion, il la leur faisait ressentir – la peur, la colère, le désir – en les traitant en conséquence sur le plateau. Son plan se déroulait toujours sans accroc.

Loi du jour : Il faut arriver à garder le contrôle de vos émotions et prévoir vos propres actions, considérer l'échiquier dans son ensemble.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 12 : Perdez des batailles, mais gagnez la guerre — La grande stratégie

3 SEPTEMBRE

Attaquez le centre de gravité

« C’est en cherchant avec constance le noyau de la puissance ennemie, et en risquant tout pour tout gagner, que l’on peut vraiment abattre l’ennemi. »

— CARL VON CLAUSEWITZ

Le pouvoir s’exprime naturellement par une façade agressive, menaçante, solide et ferme. Mais c’est une façade souvent exagérée et trompeuse puisque, par essence, le pouvoir ne montre pas ses faiblesses. Sous ce masque, il y a le pilier sur lequel repose le pouvoir – son « centre de gravité ». Von Clausewitz le résume en parlant d’un « certain centre de gravité, un centre de puissance et de mouvement dont tout dépend ». S’attaquer à ce centre de gravité, le neutraliser ou le détruire, c’est là l’ultime stratégie de guerre car, privée de cette colonne vertébrale, de ce centre de gravité, toute la structure s’effondre. Frapper le centre de gravité est la seule façon de mettre fin au conflit de manière économique et définitive. Il ne faut pas se laisser induire en erreur par une façade intimidante ou éblouissante, en confondant cette apparence extérieure avec une réalité objective. Vous devrez accomplir plusieurs pas, un à un, pour découvrir cette source de pouvoir, sous la surface.

Loi du jour : Lorsque vous étudiez vos rivaux, grattez sous la surface pour dénicher cette source, ce pivot, ce centre de gravité qui fait tenir toute la structure. Il peut s’agir de leur richesse, de leur popularité, d’un poste clé, d’une stratégie gagnante. Si vous parvenez à toucher ce point central, vous êtes sûr de faire des dégâts considérables.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 16 : Visez là où cela fait mal — La stratégie du centre de gravité

4 SEPTEMBRE

Évitez l’enfer tactique

Nous voyons souvent cette dynamique dans les querelles de couple : le but n’est plus de réparer la relation, mais d’imposer son point de vue. Parfois, lorsque vous êtes pris dans ces disputes, vous avez le sentiment d’être sur la défensive, d’agir de façon mesquine, vous êtes happé dans une spirale descendante. C’est le signe presque évident que vous êtes tombé dans un enfer tactique. Notre esprit est conçu pour la pensée stratégique – pour calculer plusieurs coups d’avance afin d’atteindre nos objectifs. Dans l’enfer tactique, vous ne pouvez jamais prendre suffisamment de recul pour réfléchir de cette façon. Vous réagissez en permanence aux mouvements de tel ou tel individu, empêtré dans ses drames et ses émotions, tournant en rond. La seule solution est de prendre temporairement ou définitivement vos distances par rapport à ces batailles, surtout si elles sont menées sur plusieurs fronts. Vous avez besoin de vous détacher et de prendre du recul. Demandez à votre ego de se calmer. Rappelez-vous que gagner une dispute ou prouver que vous avez raison ne vous mène nulle part à long terme. Gagnez par vos actes, non par vos mots. Recommencez à penser à vos objectifs à long terme.

Loi du jour : Créez une échelle de valeurs et de priorités dans votre vie, rappelez-vous ce qui est vraiment important pour vous. Si vous déterminez qu’une bataille particulière est effectivement importante, en vous montrant plus détaché, vous pourrez désormais envisager une réponse plus stratégique.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d’autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

Mettez-vous en situation de Shih

Pour vous distinguer de ceux qui agissent et réfléchissent de façon mécanique, vous devez vous débarrasser d'un malentendu très répandu : l'essence de la stratégie n'est pas d'accomplir un plan brillant étape par étape, mais de vous mettre dans des situations où vous avez plus de possibilités que votre ennemi. Au lieu de vous accrocher désespérément à l'option A comme la seule valable, la vraie stratégie est de savoir vous positionner de telle façon que vous avez le choix entre A, B ou C, en fonction des circonstances. C'est toute la profondeur de la stratégie, qui est le contraire d'une pensée stéréotypée. Sun Zi exprimait la même chose, quoique différemment : en stratégie, le but est ce qu'il appelait le *shih*, une position de force potentielle ; c'est celle du rocher en haut de la colline, celle de la corde tendue de l'arc. Pour engendrer une force considérable, il suffit de lâcher la corde, de donner une pichenette au rocher. La flèche ou le rocher peuvent aller dans n'importe quelle direction ; cela dépend de la position de l'ennemi. L'important est donc moins de suivre une démarche préétablie que de vous mettre en situation de *shih* et d'avoir le choix.

Loi du jour : Débarrassez-vous de l'idée selon laquelle la stratégie consiste en une série d'étapes à franchir en direction d'un but. Il n'existe pas de formule magique qui apporte le succès et le pouvoir. Si jamais un expert ou un gourou se vante auprès de vous de la détenir, fuyez.

Les lois de la nature humaine, 6 : Divisez vos forces — La stratégie du chaos contrôlé

Ne combattez jamais vos adversaires frontalement

« N’attaquez pas de front les positions que vous pouvez obtenir en les tournant. »

— NAPOLÉON BONAPARTE

La manœuvre que Napoléon avait baptisée la « manœuvre sur les arrières » devint sa préférée. Son succès était basé sur deux réalités : d’abord, les généraux aiment placer leurs armées en position de force frontale. Napoléon jouait souvent de cette tendance en feignant d’attaquer frontalement. Dans le feu de la bataille, il était impossible de constater qu’il ne restait que la moitié de l’armée, tandis que l’autre moitié arrivait par l’arrière ou par le flanc. Ensuite, une armée menacée par le côté est vulnérable et doit manœuvrer pour faire face à l’ennemi. Ce temps de pivotement est un temps de faiblesse et de confusion. Prenez exemple sur ce grand maître : il est rarement sage d’attaquer de front. À l’inverse, sur le flanc, elles sont beaucoup plus vulnérables. Ce principe s’applique aux conflits et aux luttes de toutes échelles. Il est souvent possible de détecter le point vulnérable d’un adversaire en procédant par élimination : la façade est ce qu’il montre, la partie la plus solide. Ce peut être une personnalité agressive, une façon de traiter les gens par le mépris. Ce peut être enfin une idée, une croyance, une façon de plaire. En poussant les gens à exposer cette façade, à se montrer et à révéler ce vers quoi ils tendent, on les pousse aussi à mettre à nu un flanc vulnérable : des désirs inconscients, un sentiment d’insécurité béant, des alliances précaires, des contraintes impondérables. Une fois que ce flanc est ciblé, l’ennemi devra pivoter : il perd l’équilibre. Attaqué par le côté, tout ennemi est faible. Nul ne peut se défendre contre une manœuvre d’attaque par le flanc.

Loi du jour : Lorsque vous attaquez directement vos adversaires, vous renforcez leur résistance et cela vous complique la tâche. Il vaut bien mieux que vous détourniez

l’attention de l’ennemi pour l’attaquer de côté, là où il ne s’y attend pas.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 18 : Attaquez le flanc vulnérable de l’adversaire — La stratégie du pivotement

Divisez pour mieux régner

Le célèbre samouraï japonais du XVII[e] siècle, Miyamoto Musashi, eut affaire plusieurs fois à des bandes de guerriers déterminés à le tuer. À sa place, n'importe qui aurait été effrayé. Un autre que lui aurait pu encore réagir violemment, essayant de tuer d'une traite autant d'attaquants que possible au risque de perdre le contrôle de la situation. Mais Musashi était avant tout un excellent stratège : chaque combat était résolu de la façon la plus rationnelle qui soit. Il se positionnait de telle sorte que ses attaquants arrivent vers lui en ligne ou selon un angle donné. Après avoir tué le premier, il liquidait toute la ligne. Loin de se laisser déborder ou de gaspiller de l'énergie, il divisait la bande en groupes. Il lui suffisait de tuer le premier en gardant sa position pour tuer le suivant : son esprit n'était pas embrouillé. Résultat : il gardait toute sa concentration et son sang-froid en déséquilibrant ses adversaires ; c'était eux, finalement, qui étaient les plus troublés et effrayés. Que vous soyez cerné par de nombreux petits problèmes ou que vous en affrontiez un seul conséquent, vous devez vous mettre dans l'état d'esprit de Musashi. Si la complexité de la situation vous trouble, que vous hésitez ou que vous foncez sans même réfléchir, vous perdez le contrôle de votre mental, ce qui laisse toute latitude à votre adversaire pour vous submerger. Segmentez toujours les problèmes, placez-vous en position centrale, puis procédez par étapes, en éliminant les obstacles un à un. Il est souvent plus sage de commencer par le plus petit en maintenant le plus dangereux à l'écart. En attaquant par le plus facile, vous vous inscrivez dans une dynamique qui vous donnera l'énergie nécessaire pour surmonter les problèmes suivants.

Loi du jour : Surmontez les obstacles les uns après les autres.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 17 : Divisez pour mieux régner — La stratégie de la conquête par la division

8 SEPTEMBRE

Exploitez le chaos

« Le chaos, là où naissent les rêves brillants. »

— YI KING, LE LIVRE DES MUTATIONS

Votre esprit est comme une armée. Il doit s’adapter à la complexité et au chaos de la guerre moderne en devenant plus fluide et plus souple. À son comble, ce nouveau type de guerre devient la guérilla, qui exploite le chaos en faisant du désordre et de l’imprévu une stratégie en soi. L’armée de guérilla ne s’immobilise jamais pour défendre un lieu ou une ville ; elle gagne en se déplaçant en permanence, en ayant toujours un train d’avance. Impossible pour l’ennemi d’avoir une cible quelconque, puisqu’il n’y a pas de schéma précis. L’armée de guérilla ne répète jamais la même tactique. Elle réagit en fonction de la situation, du moment, du terrain où se déroule le combat. Il n’y a pas de front, pas de lignes de communication ou de ravitaillement, pas de convoi. L’armée de guérilla n’est que mobilité. Ceci doit être votre nouveau modèle. Pas question d’avoir une tactique rigide ; ne laissez pas votre esprit s’installer et s’immobiliser, défendre un espace ou une idée en répétant les mêmes manœuvres automatisées. Restez toujours en mouvement, vous n’offrirez aucune cible à vos ennemis. Prenez part au chaos du monde et exploitez-le au lieu d’en être le spectateur passif.

Loi du jour : Étudiez le problème sous des angles différents, en fonction de la situation dans laquelle vous êtes.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 2 : N’ayez jamais une guerre de retard — La stratégie de la guérilla psychologique

9 SEPTEMBRE

Voyez les dangers qui se dessinent à l'horizon

« L'expérience montre que si on ne prévoit de loin les desseins où on se veut porter, quand on est sur le point de l'exécution on se trouve court. »

— CARDINAL DE RICHELIEU

Dans la mythologie grecque, les dieux sont censés connaître l'avenir dans ses moindres détails. Les hommes, eux, victimes du destin, piégés dans le présent et dans leurs émotions, ne perçoivent que les dangers immédiats. Les héros, comme Ulysse, sont capables de porter leurs regards au-delà du présent et de planifier plusieurs étapes à l'avance ; ils semblent défier le destin, et presque égaler les dieux par leur capacité à déterminer l'avenir. Cette symbolique est encore valable aujourd'hui : ceux qui réfléchissent à long terme et mènent patiemment leurs projets à bien semblent dotés d'un pouvoir divin. La plupart des gens sont trop prisonniers de l'instant présent pour prévoir l'avenir ; le pouvoir appartient à ceux qui ont la capacité d'ignorer les dangers et de différer le plaisir.

Loi du jour : Résistez à cette tendance naturelle qui vous pousse à réagir sur l'instant. Entraînez-vous plutôt à prendre du recul, à imaginer ce qui se profile de plus grand au-delà de votre vision immédiate.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 29 : Suivez un plan précis jusqu'au but final

10 SEPTEMBRE

Ne soyez jamais sur la défensive

« L’homme : Frappez-le, il vous pardonnera. Flattez-le, il vous verra ou ne vous verra pas. Mais ignorez-le et il vous haïra. »

— IDRIES SHAH

Pierre l’Arétin se vantait souvent de son lignage aristocratique ; c’était pure fiction, puisqu’il était fils de cordonnier. Lorsqu’un de ses ennemis révéla finalement l’embarrassante vérité, le mot s’en répandit et bientôt tous les habitants de Venise (où il vivait à l’époque) furent au courant de ses mensonges. S’il avait tenté de se défendre, il se serait enfoncé. Sa réponse fut remarquable : il annonça qu’il était effectivement fils de cordonnier mais que cela ne faisait que le rendre plus grand, puisqu’il avait réussi à gravir toute l’échelle sociale, des plus bas échelons jusqu’au pinacle. Il renonça même dès lors à son mensonge pour se vanter de sa nouvelle généalogie. Souvenez-vous : les réponses les plus efficaces aux chicaneries sans importance sont le mépris et le dédain. Ne laissez jamais transparaître de la contrariété, cela ne fait que reconnaître l’offense.

Loi du jour : En vous laissant obséder par un problème insignifiant, vous lui donnez de l’importance. Moins vous vous montrerez intéressé, plus vous paraîtrez supérieur.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 36 : Méprisez les contrariétés

Le credo du guerrier

La réalité peut se définir comme étant l’ensemble des limites auxquelles sont forcément soumis tous les êtres vivants, la dernière de ces limites étant la mort. Nous avons tous un capital d’énergie limité ; ainsi, nos capacités physiques sont dépendantes des ressources alimentaires dont nous disposons. Un animal vit soumis à ces contraintes : il n’essaie pas de voler plus haut, de courir plus vite qu’il ne le peut, ou de dépenser trop d’énergie à amasser de la nourriture, ce qui l’épuiserait et le rendrait vulnérable en cas d’attaque. Il essaie simplement de faire le maximum avec les moyens dont il dispose. Un chat, par exemple, est instinctivement économe de ses mouvements. De même, les personnes pauvres sont sensibles à ces limites : elles doivent tirer le maximum de ce qu’elles ont et se montrent inventives. La nécessité est un puissant moteur. Le problème de notre société d’abondance est que l’on perd la notion de ces limites. Dans nos rêves, l’abondance nous rend riches, car les rêves n’ont pas de limites. Dans la réalité, cette même abondance nous appauvrit. Elle fait de nous des êtres mous et décadents, ennuyés et ennuyeux, ayant besoin de stimuli toujours plus violents, toujours plus fréquents pour se sentir exister. Dans la vie, il faut être un guerrier, et cela demande d’être réaliste. Tandis que certains se complaisent dans le fantasme, les vrais guerriers trouvent leur bonheur dans la réalité, en se heurtant à leurs limites, en tirant le maximum de ce qu’ils ont. Comme le chat, ils cherchent l’économie maximale de mouvements et d’énergie, la façon de frapper le plus fort avec le moins d’effort. Ils savent que leurs jours sont comptés, qu’ils peuvent mourir demain ; cela les ancre dans le réel. Il est des choses qu’ils ne pourront jamais faire, des talents qu’ils n’auront jamais, des rêves de grandeur qu’ils n’atteindront pas ; mais cela n’a guère d’importance. Un guerrier se concentre sur ce qu’il a, sur les points forts qu’il possède et sur sa façon de s’en servir. Il sait ralentir,

récupérer, se retrancher, et finit par battre son adversaire. Il joue sur le long terme.

Loi du jour : En bon stratège, vous devez parfois ignorer votre propre force pour vous obliger à tirer le maximum de ce que vous avez. Même si la technologie est de votre côté, battez-vous comme un paysan.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 8 : Choisissez vos batailles avec précaution — La stratégie de l'économie

12 SEPTEMBRE

Le temps est la seule chose que vous possédez vraiment

« L'espace, nous pouvons toujours le regagner. Le temps perdu, jamais. »

— NAPOLÉON BONAPARTE

La guerre est une question d'espace, et elle prend place en un lieu déterminé : les généraux s'appuient sur des cartes pour construire des stratégies élaborées en fonction d'un certain terrain. Mais on oublie trop souvent que le temps importe autant que le territoire : un bon stratège sait s'en servir, car cela donne une autre dimension à l'attaque comme à la défense. Pour cela, vous devez cesser de concevoir le temps comme une abstraction : dans le réel, dès l'instant où vous naissez, le temps est la seule chose que vous possédez vraiment. C'est là votre unique matière première. On peut vous enlever tous vos biens mais, à moins de vous assassiner, le plus puissant des agresseurs ne peut vous ôter le temps. Même en prison, il vous appartient si vous savez le mettre à profit. Vous engager dans une bataille que vous n'avez pas choisie, c'est plus qu'une erreur, c'est de la stupidité au plus haut point.

Loi du jour : Résistez à la tentation de réagir aux contrariétés les plus anodines. Le temps perdu ne se rattrape jamais.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 11 : Troquez l'espace contre le temps — La stratégie du repli

Pensez aux conséquences inattendues

« Les années enseignent ce que les jours ne savent pas. »

— RALPH WALDO EMERSON

Dans la Rome antique, un groupe d'hommes fidèles à la République craignaient que Jules César n'instaure une dictature permanente et n'établisse une monarchie. En 44 avant J.-C., ils prirent la décision de l'assassiner et de restaurer la République. Dans le chaos qui s'ensuivit, le pouvoir resta vacant et Octave, petit-neveu de César, s'en empara rapidement et mit définitivement un terme à la République en établissant une monarchie de fait. Après la mort de César, il devint clair que ce dernier n'avait jamais voulu instaurer de système monarchique. Les conspirateurs engendrèrent précisément ce qu'ils avaient tenté d'empêcher. Invariablement, dans ces cas, la pensée humaine est remarquablement simpliste et fainéante : assassiner César pour instaurer la République, l'action A aboutit au résultat B. Que faut-il comprendre ici ? Tous les phénomènes de ce monde sont complexes par nature. Les gens que l'on côtoie eux aussi sont complexes. Tout acte entraîne un enchaînement illimité de réactions. Ce n'est jamais si simple que A mène à B qui mène à C qui mène à D, etc. D'autres acteurs interviendront dans l'histoire et il est difficile de prédire leurs motivations et leurs réactions. Il est impossible de prévoir ces enchaînements et de maîtriser totalement les conséquences. Mais en rendant votre pensée plus conséquente, vous pouvez au moins prendre conscience des répercussions négatives les plus évidentes qui pourraient en découler ; cela fait souvent toute la différence entre la réussite et l'échec. Vous voulez une réflexion approfondie, imaginant les permutations à plusieurs degrés, aussi loin que votre esprit puisse aller.

Loi du jour : Évaluez toutes les conséquences possibles d’une stratégie ou d’une ligne de conduite.

Les lois de la nature humaine, 6 : Prenez de la hauteur — La loi du manque de vision

Surmontez la panique

Le seigneur Yamanouchi, aristocrate japonais du XVIIIe siècle, demanda un jour à son maître du thé de l'accompagner en visite à Edo. Toutefois, si ce serviteur connaissait tout de la cérémonie du thé, il ne savait pas grand-chose d'autre. Mais il était vêtu à la manière d'un samouraï Un jour, le maître du thé fut défié par un samouraï qui le provoqua en duel. Il n'était pas un homme d'épée, mais refuser le duel aurait été déshonorant tant pour sa famille que pour le seigneur Yamanouchi. Il accepta, même s'il était sûr d'en mourir, demandant simplement à ce que le duel soit reporté au lendemain. Le samouraï accepta. Paniqué, le maître du thé se précipita vers la salle d'armes la plus proche. S'il devait mourir, autant mourir dans les règles de l'art. Le maître d'armes écouta son histoire et accepta d'enseigner à son pauvre visiteur l'art de mourir, mais avant, il voulait qu'il lui serve le thé. Alors que le maître du thé accomplissait le rituel, le maître d'armes s'écria : « Inutile pour vous d'apprendre quoi que ce soit ! L'état d'esprit que vous avez maintenant est celui que vous devez garder face à n'importe quel samouraï. En duel, imaginez-vous en train de servir le thé. » Une fois ce rituel accompli, il n'aurait plus qu'à dégainer son sabre dans le même état d'esprit. Là, il serait prêt à mourir. Le maître du thé écouta soigneusement ce qu'on lui dit. Le jour suivant, il se rendit sur les lieux du duel et le samouraï qui l'avait défié ne put s'empêcher de remarquer l'expression calme et digne de son adversaire lorsqu'il ôta sa veste. Le samouraï pensa tout à coup que ce maître du thé maladroit était en fait un homme d'épée habile. Il s'excusa de son comportement le jour précédent et prit la poudre d'escampette. En situation de danger, l'imagination a tendance à prendre le dessus et à vous inventer une ribambelle de raisons d'avoir peur. Vous devez contrôler votre imagination. Un esprit concentré ne peut se laisser déborder par l'angoisse et l'imagination.

Loi du jour : Reprenez le dessus en concentrant toute votre attention sur quelque chose de simple, un rituel apaisant, une tâche répétitive que vous connaissez bien. Ainsi, vous vous mettez dans la tournure d’esprit qui convient à la résolution d’un problème.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 3 : Au cœur de la tempête, gardez la tête froide — La stratégie de l’équilibre

15 SEPTEMBRE

Abandonnez vos idées préconçues

« Si l’on pose sur l’eau une calebasse vide et qu’on la touche, elle s’écarte. On peut s’y prendre de toutes les façons possibles, elle ne restera pas au même endroit. L’esprit d’une personne qui a atteint le stade ultime ne reste pas en repos sur quoi que ce soit, ne serait-ce qu’une seconde. Il est comme une calebasse vide sur l’eau, que l’on déplace chaque fois qu’on la touche. »

— TAKUAN

Les plus grands généraux, les stratèges les plus créatifs se distinguent, non par leur grande culture, mais par leur capacité à balayer toute idée préconçue pour se concentrer sur le moment présent. On laisse ainsi toute sa place à la créativité et l’on peut saisir les occasions qui se présentent. La culture, l’expérience et la théorie ont leurs limites : aucune d’entre elles ne peut préparer au chaos de la vie, aux possibilités infinies de chaque instant. Le grand théoricien de la guerre Carl von Clausewitz désignait par le terme de « friction » la différence entre ce que nous planifions et ce qui se produit réellement. Cette friction étant inévitable, notre esprit doit être capable d’admettre le changement et de s’adapter à l’imprévu. Quand on sait s’acclimater aux circonstances changeantes, nos réactions sont beaucoup plus en adéquation avec la réalité. À l’inverse, quand on se perd dans des théories préétablies et des expériences déjà vécues, bien souvent notre réaction n’en est que plus décalée. Certes, il n’est pas inutile d’analyser les erreurs passées, mais il est beaucoup plus efficace de développer sa capacité à penser sur le vif. Il y aura ainsi, a posteriori, beaucoup moins d’erreurs à disséquer.

Loi du jour : L’esprit est comme le courant d’une rivière – plus il coule vite, plus il est dans le présent et répond aux changements.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 2 : N’ayez jamais une guerre de retard — La stratégie de la guérilla psychologique

16 SEPTEMBRE

Forcez-les à abandonner leur posture négative

Il est toujours plus facile de se montrer négatif — on critique ce que font les autres, on dissèque leurs motivations, etc. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les gens se prêtent au jeu de la critique. S'ils devaient décrire, d'un point de vue positif, ce qu'ils veulent voir advenir, ainsi que la façon dont ils s'y prendraient pour le mettre en œuvre, cela les exposerait à toutes sortes de critiques. Adopter un point de vue positif demande des efforts. Il est bien plus simple de passer en revue les réalisations des autres, et de trouver les failles. Cela donne aux esprits critiques l'apparence de la fiabilité et de la perspicacité, car les gens prennent plaisir à voir quelqu'un mettre en pièces l'idée d'un tiers. Que ce soit lors d'un débat ou d'une discussion, il est exaspérant d'avoir affaire à ces esprits chagrins. Ils sont susceptibles de vous attaquer par tous les côtés : sarcasmes, remarques insidieuses, maints louvoiements susceptibles de tourner en ridicule leur interlocuteur. Si l'on s'abaisse à leur niveau, on finit par jouer le rôle d'un boxeur contraint à marteler l'air de ses poings. Ces adversaires ne donnent aucune cible sur laquelle cogner. (D'un point de vue militaire, il est toujours plus facile de tenir sa position que de gagner du terrain). Votre tâche est de les contraindre à abandonner leur posture et de les amener à prendre position. À présent, votre cible est verrouillée. S'ils résistent ou refusent de s'engager, n'hésitez pas à leur reprocher leur immobilisme.

Loi du jour : Résistez à la tentation d'attaquer votre adversaire sur son terrain. Réorientez le débat et amenez-le à se battre sur le vôtre. C'est à ce moment-là que vous aurez l'avantage.

Robert Greene, “Only the Dull and Stupid Fight Head-on,” *powerseductionandwar.com*,15 juillet 2007

17 SEPTEMBRE

Adaptez vos buts à vos moyens

Les plus grands généraux de l'histoire militaire ont appris à examiner les moyens dont ils disposaient avant de développer une stratégie autour de ces outils. Ils commencent toujours par étudier la donne : l'état de leur armée et de l'armée ennemie, leurs ressources respectives d'infanterie et de cavalerie, le terrain, le moral des troupes, la météo. Ce sont là les fondations de leur plan d'attaque, mais aussi du but qu'ils se fixent pour telle ou telle bataille. Au lieu de s'enfermer dans un mode de combat unique, ils adaptent constamment leurs buts à leurs moyens. La prochaine fois que vous aurez à préparer une campagne, tentez cette expérience : mettez de côté vos plans sur la comète, vos rêveries et vos buts habituels ; n'écrivez aucune stratégie. Passez du temps à examiner les moyens dont vous disposez, les outils et le matériel avec lesquels vous allez devoir travailler. Voilà qui vous aidera à enraciner vos plans dans la réalité, et non dans le fantasme. Étudiez vos propres atouts, vos avantages politiques potentiels, le moral des troupes et tout ce que vous pouvez en faire. Ce n'est qu'ensuite que vous pourrez vous fixer un but réaliste. Non seulement vos stratégies seront plus justes, mais elles seront aussi plus créatives et plus efficaces. Si vous faites les choses à l'envers, que vous rêvez de ce que vous désirez pour ensuite plaquer la réalité sur vos rêves, vous allez droit vers la défaite.

Loi du jour : Adaptez constamment vos buts à vos moyens ; qu'importe que vous ayez le meilleur plan du monde pour atteindre votre objectif, si vous n'avez pas les moyens de l'accomplir, votre plan ne vaut rien.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 8 : Choisissez vos batailles avec précaution — La stratégie de l'économie

18 SEPTEMBRE

La stratégie des petits pas

« En multipliant les petits succès, on amasse un trésor après l'autre. Avec le temps, on devient riche sans comprendre comment cela s'est fait. »

— FRÉDÉRIC LE GRAND

Notre problème, pour la plupart, est que nous avons de grands rêves, de belles ambitions. Embourbés dans les émotions suscitées par ces rêves et l'immensité de ces désirs, il nous est difficile de nous concentrer sur les petites étapes, pénibles mais nécessaires, qu'il faut franchir pour atteindre ces ambitions. Nous tendons à penser en termes de pas de géant, qui nous conduiraient vers nos objectifs. Mais dans l'univers social comme dans la nature, il faut, pour construire quelque chose de vaste et de solide, apprendre la lenteur. Ce n'est qu'en progressant à pas lents que l'on peut surmonter cette impatience toute naturelle : cette stratégie oblige à se concentrer sur les buts restreints et immédiats ; une première étape, puis une seconde, et ainsi de suite pour se rapprocher de l'ultime objectif. Cette stratégie nous oblige à penser en termes de processus, en séquences d'étapes et d'actions qui, si elles sont minuscules, sont incommensurablement bénéfiques sur le plan psychologique. On se laisse facilement déborder par l'immensité de ses désirs ; en agissant par étapes, tout semble plus réalisable. Rien n'est plus thérapeutique que l'action.

Loi du jour : Ayez votre objectif bien en vue, puis identifiez les petites étapes qui vous en rapprochent. Il semble désormais que vos rêves sont réalisables : procédez par petits pas.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 29 : Progressez à petits pas — La stratégie du fait accompli

19 SEPTEMBRE

Faites tirer par le chat les marrons du feu

« Les causes supérieures n'opèrent jamais qu'il ne leur en revienne ou louange ou récompense. Que le bien vienne immédiatement de toi, et le mal par un autre. »

— BALTASAR GRACIÁN

Dans la fable de Jean de la Fontaine, le singe convainc son ami le chat de retirer les marrons du feu ; il peut ainsi se régaler sans se brûler. Si vous devez prendre des mesures déplaisantes ou impopulaires, à Dieu ne plaise que vous le fassiez vous-même. Il vous faut un chat pour exécuter à votre place les basses œuvres. Le chat attrape ce que vous voulez, griffe qui vous voulez, et personne ne voit que vous êtes seul responsable.

Loi du jour : Laissez aux autres le soin d'être bourreaux et annonciateurs de catastrophes ; quant à vous, n'annoncez que les bonnes nouvelles et ne portez que les messages de joie.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 26 : Gardez les mains propres

Frappez sous des angles nouveaux

Les hommes s’attendent à ce que votre comportement s’inscrive dans des conventions et des schémas qu’ils connaissent. En tant que stratège, votre tâche est de sortir du champ du connu. Il suffit de surprendre les gens pour qu’ils se laissent submerger par le chaos et le désordre, qu’ils essaient pourtant désespérément d’éviter. Pour Sun Zi et ses contemporains de la Chine antique, un acte extraordinaire n’a que peu d’impact sans un contexte tout à fait ordinaire. Il faut mêler les deux ; votre adversaire s’habitue à des manœuvres banales, quelconques, à des schémas confortables dans lesquels il vous croit installé. Une fois qu’il y est habitué, surprenez-le par de l’extraordinaire, une démonstration de force d’un genre nouveau. Rendu imprévisible par le prévisible, ce coup n’en sera que plus efficace.

Loi du jour : Battez-vous et comportez-vous selon votre propre rythme, adaptez vos stratégies à vos particularités propres et à aucune autre. Si vous vous refusez de suivre un schéma préétabli, personne ne pourra deviner le vôtre.

Robert Greene, “What Muhammad Ali Can Teach Us about Success and an Authentic Life,” *The Observer*, 22 juillet 2015

Amenez-les à révéler leurs intentions

« Quand vous soupçonnez quelqu'un de mentir, feignez la crédulité ; alors il devient effrontément plus fort, et on le démasque. »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

Dans le domaine du pouvoir, le but est d'acquérir une certaine maîtrise des événements à venir. La difficulté, c'est que les gens ne révèlent pas entièrement leurs pensées, leurs émotions ni leurs projets. Avec une réserve calculée, ils cachent souvent des aspects majeurs de leur personnalité : faiblesses, motivations, obsessions. Par conséquent, on ne peut prédire leurs actes et on doit agir à tâtons. L'astuce consiste à découvrir leurs secrets et leurs intentions cachées sans qu'ils s'en aperçoivent. Le diplomate français Talleyrand était passé maître dans cet art. Il faisait preuve d'une incroyable dextérité pour tirer les vers du nez de ses interlocuteurs au cours d'innocentes conversations. Comme l'écrivait Sainte-Beuve : « Le flair merveilleux des événements, l'art de l'à-propos, la justesse et, au besoin, la résolution dans le conseil, M. de Talleyrand les possédait à un degré éminent. » La stratégie de Talleyrand consistait à se faire extrêmement discret, si bien que les autres parlaient sans fin d'eux-mêmes, révélant par inadvertance leurs intentions et leurs plans.

Loi du jour : Faites-vous discret. Laissez les autres parler sans fin d'eux-mêmes.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 14 : Soyez un faux ami… et un vrai espion

22 SEPTEMBRE

Créez un maximum de désordre

« Il faut plutôt subjuguer l'ennemi sans livrer bataille : ce sera là le cas où plus vous vous élèverez au-dessus du bon, plus vous approcherez de l'incomparable et de l'excellent. »

— SUN ZI

Pour vaincre, votre ennemi a besoin de comprendre ce que vous faites, de lire vos intentions. Le but de votre manœuvre est de lui rendre cette tâche impossible, de l'envoyer dans une chasse au dahu insensée, de créer une ambiguïté et un doute quant à vos prochaines actions.

Loi du jour : Si l'adversaire ne parvient pas à vous appréhender, son système est déréglé.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 20 : Mettez votre adversaire en situation de faiblesse — La stratégie du fruit mûr

Travaillez votre Fingerspitzengefühl

Le sang-froid ne dépend pas seulement de votre capacité à réfléchir en situation difficile, mais aussi de la vitesse à laquelle vous réfléchissez. Il est peu recommandé d'attendre vingt-quatre heures pour prendre une décision. La « vitesse » désigne ici la rapidité avec laquelle on réagit aux circonstances et l'on prend des décisions efficaces. On parle souvent d'une sorte d'intuition, que les Allemands appellent *Fingerspitzengefühl* (« sensation du bout des doigts »). Erwin Rommel, qui était à la tête des divisions blindées allemandes en Afrique du Nord pendant la Seconde Guerre mondiale, était très doué pour cela. Il savait quand les Alliés attaqueraient, et où. Il ne se contentait pas d'étudier ses hommes, ses chars, le terrain et l'ennemi ; il se mit à leur place, comprit les motivations qui les poussaient, ce qui les forçait à avancer. Il pouvait ainsi arriver sur le champ de bataille sans avoir à réfléchir consciemment. Ce qui se passait, il le pressentait, il l'avait au bout des doigts. Il avait le *Fingerspitzengefühl*. Que vous ayez ou non le génie d'un Rommel, il est tout à fait possible d'améliorer votre temps de réaction et vos intuitions. La connaissance du terrain est une information capitale qui vous donne un avantage décisif. Lorsqu'on connaît ses hommes et son matériel, de l'intérieur et non de l'extérieur, on est à même de pressentir la tournure que vont prendre les choses.

Loi du jour : Forcez-vous à vous décider rapidement en faisant confiance à votre intuition. Vous développerez cette capacité en ayant une connaissance précise du terrain, quel que soit le contexte.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 3 : Au cœur de la tempête, gardez la tête froide — La stratégie de l'équilibre

24 SEPTEMBRE

Prenez du recul

« Laissez les ennemis fatiguer, attendez qu'ils soient ou en désordre ou dans une très grande sécurité ; vous pourrez sortir alors et fondre sur eux avec avantage. »

— SUN ZI

Le problème majeur en stratégie, et dans la vie en général, c'est que chacun est unique, ayant une personnalité qui lui est propre. De même, chaque situation est singulière, et aucune ne se répète jamais vraiment. Mais on a souvent du mal à prendre conscience de ce qui nous rend différents, de qui nous sommes vraiment. Nos idées viennent de livres, de professeurs, d'influences multiples. Nos réactions aux événements sont polluées par la routine, machinales, quand il faudrait s'adapter aux particularités de chaque circonstance. De la même façon, dans notre rapport à autrui, nous nous laissons aisément contaminer par son rythme et son humeur. Tout cela crée une sorte de brouillard : il est difficile de considérer les éléments tels qu'ils sont quand on ne se connaît pas soi-même. En tant que stratège, votre mission est simple : il s'agit de comprendre ce qui vous différencie des autres, de vous appréhender vous-même, d'être sûr de vos positions et de connaître l'ennemi le mieux possible. Vous devez garder du recul sur les événements et considérer les faits tels quels. Pris dans le tourbillon de la vie, ce n'est pas chose aisée ; on ne peut avoir la force de le faire qu'en sachant quand et comment se retirer. Si l'on ne cesse d'avancer, d'attaquer, de répondre à chaud, on n'a pas le temps de prendre du recul. Les stratégies qui en découlent sont faibles, mécaniques, ancrées dans le passé ou dans la théorie. On singe ce qui a déjà été fait au lieu de créer du neuf.

Loi du jour : Se retirer n'est en aucun cas une faiblesse. Apprenez à le faire régulièrement pour vous retrouver vous-même et vous détacher d'influences parasites.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 11 : Troquez l'espace contre le temps — La stratégie du repli

25 SEPTEMBRE

Tenez-vous à distance des angles

Dans presque tous les jeux de plateau — échecs, jeu de go, backgammon, etc. —, les coins sont synonymes de défaite et de mort. On les retrouve sur des plans plus élevés, plus abstraits. Quelles que soient les batailles que nous menons, qu'il s'agisse du cadre professionnel ou privé, nous sommes tous, à un moment ou à un autre, susceptibles d'être poussés dans nos retranchements. Il est rare que l'on s'en rende compte avant qu'il soit trop tard. Souvent, on se retrouve piégé dans un moment d'enthousiasme, d'émotion, d'engagement, de prise de décision, ou après avoir résolu un problème. D'un point de vue tactique, il existe toujours plusieurs façons de s'en sortir, mais la solution la plus sage est de devenir un stratège à la manière de Sun Zi. Selon Sun Zi, ce qui compte, ce ne sont pas les positions de force ou de pouvoir, mais celles qui offrent des options : elles ont du potentiel. Côté carrière, je conseille toujours aux gens de se projeter et de rester ouverts à d'éventuels changements d'orientation. Cet emploi qui vous semble idéal aujourd'hui pourrait virer au cauchemar si vous échouiez à entrevoir les angles dans lesquels vous pourriez vous retrouver acculé. En travaillant à Hollywood, je me suis moi aussi retrouvé dans ce genre de situation : difficile de résister à un tel salaire. Je ne m'en suis sorti qu'en me projetant dans l'avenir et en planifiant un virage à cent quatre-vingts degrés. Plutôt que d'être scénariste, je pris la décision d'écrire des livres sur des sujets qui me passionnaient, et qui me permettraient d'explorer une multitude de voies. Par là même, je me laissais la possibilité de redevenir scénariste si l'envie m'en prenait, mais à mes conditions.

Loi du jour : Les stratèges pensent différemment de la plupart des gens, qui tendent vers un objectif. C'est un mode de pensée linéaire. Cherchez à multiplier vos options, vous obtiendrez ainsi plus de pouvoir et plus de mobilité.

"Corners," *powerseductionandwar.com*

26 SEPTEMBRE

Détachez-vous du passé

« Quand j'ai remporté une bataille, je ne répète pas ma tactique, mais je réponds aux circonstances selon une variété infinie de voies. »

— SUN ZI

Les individus comme les États sont souvent bloqués par leur incapacité à voir la réalité, à se confronter aux choses telles qu'elles sont. En vieillissant, on s'ancre dans le passé. Les habitudes prennent le dessus. Une méthode qui a fait ses preuves autrefois devient une doctrine, une carapace qui protège du temps présent. La répétition remplace la créativité. On a rarement conscience d'agir ainsi, parce qu'il est presque impossible d'avoir du recul sur son propre mental. Puis, un jeune Napoléon croise notre route, quelqu'un qui ne respecte pas la tradition, qui se bat différemment. Ce n'est qu'alors que l'on réalise que notre façon de penser et de réagir est totalement dépassée. Vos succès antérieurs ne sont jamais pleinement acquis. Ce sont peut-être même vos plus gros obstacles : chaque bataille, chaque guerre est différente, il ne faut pas croire que ce qui a fonctionné hier fonctionnera aujourd'hui.

Loi du jour : L'esprit est comme le courant d'une rivière : plus il coule vite, plus il est dans le présent et répond aux changements. Les idées préconçues, les expériences passées, traumatismes ou réussites, sont les galets et la boue de cette rivière.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 2 : N'ayez jamais une guerre de retard — La stratégie de la guérilla psychologique

27 SEPTEMBRE

Laissez-vous une marge de manœuvre

Mener un quelconque projet artistique, professionnel ou scientifique, c'est mener une guerre. Il faut une certaine logique stratégique pour s'attaquer à un problème, façonner le projet, gérer les aléas et la distance entre ce que l'on veut et ce que l'on a. Les réalisateurs et les artistes partent souvent avec de brillantes idées, mais leurs plannings deviennent une camisole de force, une prison ; ce sont des règles auxquelles il faut se conformer, et le processus en perd toute sa saveur : il n'y a plus rien à explorer dans la création elle-même, le résultat est morne et décevant. À l'inverse, certains artistes partent d'une idée floue mais prometteuse et sont trop paresseux ou indisciplinés pour lui donner une forme quelconque. Ils se laissent trop aller et c'est la confusion qui prend le dessus. Dans ces cas-là, la solution est de planifier, d'avoir une idée claire de ce que l'on veut, puis de s'inscrire dans un espace ouvert, qui vous laisse plusieurs options à partir desquelles travailler. Cela veut dire qu'il ne faut pas se surcharger de responsabilités qui limiteront vos options. Ne vous enfermez pas dans une position qui vous bloquera dans une impasse. Le besoin d'espace est autant psychologique que physique : il faut avoir l'esprit libre pour créer un plan utile et sensé.

Loi du jour : Vous aurez toujours besoin d'espaces ouverts, et non de positions statiques et potentiellement mortelles. Dirigez la situation tout en laissant la place au hasard et à la chance.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 20 : Mettez votre adversaire en situation de faiblesse — La stratégie du fruit mûr

28 SEPTEMBRE

Suivez un plan précis jusqu'au but final

« Le présent, touche toujours, sans comparaison, davantage les âmes faibles que l'avenir même le plus proche. »

— CARDINAL DE RETZ

Si l'on était plus attentif aux dangers éloignés dès qu'ils se dessinent, combien d'erreurs seraient évitées ! Combien de projets abandonnerait-on instantanément si l'on réalisait que l'on est en train d'esquiver une embûche mineure pour aller de Charybde en Scylla ! Une grande part du pouvoir réside non pas dans ce que l'on fait mais dans ce que l'on ne fait pas : les actes irréfléchis et stupides à éviter pour ne pas se jeter dans la gueule du loup. Établissez à l'avance un plan d'action détaillé ; posez-vous les bonnes questions pour sortir du flou. Les dénouements malheureux sont plus courants que les triomphes : ne vous laissez pas obnubiler par l'issue glorieuse que vous imaginez.

Loi du jour : Avant d'agir, posez-vous les bonnes questions : Quels seront les dommages collatéraux ? Vais-je me faire de nouveaux ennemis ? Quelqu'un profitera-t-il des marrons que j'ai tirés du feu ?

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 29 : Suivez un plan précis jusqu'au but final

29 SEPTEMBRE

Soyez fluide

« La suprême tactique consiste à disposer ses troupes sans forme apparente. L'eau, dans son cours, suit la situation du terrain dans lequel elle coule ; de même, votre armée doit s'adapter au terrain sur lequel elle se meut… Le général habile tirera parti des circonstances même les plus dangereuses et les plus critiques. »

— SUN ZI

Dans la vie, tout dépend des circonstances. C'est la raison pour laquelle la dernière loi, dans *Power, Les 48 lois du pouvoir*, s'intitule « Soyez fluide ». L'idée est la suivante : en étant aussi fluide et insaisissable que l'eau, on atteint la forme la plus consommée du pouvoir et de la stratégie. Dans ce chapitre, je contredis tous les arguments que j'ai pu avancer dans le livre et dis ceci : les lois n'existent pas. Il faut vivre le moment présent. Il faut comprendre les circonstances dans lesquelles on est plongé. Lorsqu'on s'adapte à toutes les circonstances, cela signifie que l'on perçoit les événements par son propre regard et que l'on ignore les conseils dont on est assommé. Cela signifie, en fin de compte, qu'il faut faire fi des lois enseignées par les autres, des livres qu'ils écrivent pour vous les inculquer et des sages conseils des anciens. « Les lois qui gouvernent les circonstances sont abolies par de nouvelles circonstances », écrit Napoléon : c'est à vous de vous adapter à chaque nouvelle situation.

Loi du jour : Acceptez que rien n'est certain, qu'aucune loi n'est immuable. La meilleure façon de vous protéger est d'être aussi fluide et insaisissable que l'eau ; ne comptez jamais sur la stabilité ni sur l'immobilité. Tout change.

“Robert Greene : Mastery and Research,” Finding Mastery : Conversations avec Michael Gervais, 25 janvier 2017

Sachez vous arrêter

« Le plus grand péril se trouve au moment de la victoire. »

— NAPOLÉON BONAPARTE

La base de toute stratégie est de contrôler les événements à venir : gouverner, c'est prévoir. L'allégresse de la victoire peut perturber de deux façons la capacité à anticiper l'avenir. D'abord, on attribue son succès à une situation que l'on aura tendance à vouloir reproduire. On continue alors obstinément dans la même direction pour vérifier que c'est bien la plus profitable. Deuxièmement, le succès peut monter à la tête et rendre hypersensible. Se croyant invulnérable, on se montre inutilement agressif, détruisant ainsi le bénéfice d'une victoire durement gagnée. La leçon est simple : les puissants varient à loisir le rythme et le modèle, changent de voie, s'adaptent aux circonstances et savent improviser. Au lieu de se laisser entraîner dans la danse, ils prennent du recul et regardent où ils vont. C'est comme si leur réseau sanguin contenait une espèce d'antidote au poison de la victoire, antidote permettant de garder le contrôle de leurs émotions et de faire mentalement le point lorsqu'ils touchent au succès. Ils se stabilisent, se laissent le temps de réfléchir à ce qui vient de se passer, font la part des circonstances et de la chance dans leur succès. Comme on dit quand on apprend à monter : il faut savoir se contrôler pour pouvoir contrôler le cheval.

Loi du jour : Le moment de la victoire est celui du plus grand péril. Ne laissez pas le succès vous monter à la tête. Rien ne remplace une bonne stratégie et une planification prudente. Fixez-vous un but et, lorsque vous l'aurez atteint, arrêtez-vous.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 47 : Sachez vous arrêter

Octobre

Le moi émotionnel

ACCEPTER NOTRE CÔTÉ OBSCUR

Pendant des milliers d'années, nos tentatives de compréhension de nous-mêmes et de notre propre nature ont largement ressemblé à des tâtonnements dans l'obscurité. Nous avons été victimes de tant d'illusions sur l'animal humain – imaginant que nous descendions, comme par magie, d'une source divine, des anges, et non des primates. Nous avons trouvé les signes de notre nature primitive et de nos racines animales profondément perturbants, c'est pourquoi nous les avons niés ou réprimés. Nous avons dissimulé nos instincts les moins nobles sous toutes sortes de fausses excuses et de rationalisations, et c'est ainsi que certains d'entre nous se sont autorisé les comportements les plus détestables. Mais, aujourd'hui, nous sommes arrivés au point où nous sommes capables de surmonter notre résistance à nous avouer qui nous sommes vraiment grâce à l'ensemble du savoir que nous avons accumulé sur la nature humaine. Le mois d'octobre vous aidera à accepter la nature humaine, à accepter qu'il existe des schémas que vous ne contrôlerez jamais, et à comprendre vos racines primitives, afin qu'elles ne vous détruisent pas.

Au cours des années qui suivirent la publication de *Power, Les 48 lois du pouvoir*, des lecteurs m'adressèrent des milliers d'e-mails. Tous m'exposaient leurs problèmes. Par ailleurs, des centaines de personnes souhaitant recevoir des conseils individualisés m'approchèrent.

Après avoir beaucoup réfléchi à ces diverses expériences, ainsi qu'à mes expériences personnelles, j'en suis arrivé à la conclusion suivante : nous, les

êtres humains, détenons un petit secret. Ce secret n'a rien à voir avec le sexe, ni avec les fantasmes que nous concevons, rien d'aussi excitant. Non, il s'agit d'autre chose : tous autant que nous sommes, nous souffrons. Cette souffrance, nous ne voulons ni en parler ni la comprendre. Et la source de cette souffrance, ce sont les autres. Je parle des relations décevantes, superficielles, insatisfaisantes que nous entretenons avec ceux qui nous entourent. Il en existe plusieurs types. Je pense à ces liens superficiels que nous tissons avec ceux que nous considérons comme nos amis, et qui ne provoquent rien d'autre qu'un profond sentiment de solitude. Je pense aux choix malheureux qui nous ont conduits à choisir le mauvais associé, ou le mauvais partenaire, et qui génèrent toutes sortes de conflits, sans parler des ruptures douloureuses qui en résultent. Je pense à ces individus toxiques que nous avons laissés entrer dans nos vies, aux traumatismes émotionnels qui en résultent et qui mettent des années à cicatriser, s'ils cicatrisent jamais. Je pense aussi à notre incapacité à persuader, à émouvoir, à influencer et à intéresser les gens — ce qui engendre de la frustration et de la colère.

Nous sommes des animaux sociaux. Ces relations sociales dysfonctionnelles mènent à toutes sortes de problèmes. Parmi eux, la dépression, les pensées obsessionnelles récurrentes, l'incapacité à se concentrer sur son travail, les désordres alimentaires, et même des maladies telles que les maladies cardiaques. Nous ne voyons que la surface de ce phénomène — la solitude, la dépression, les affections physiques. Nous n'en discernons pas la source. Parfois, nous ne voyons même pas que nous souffrons de solitude.

En 2012, alors que je travaillais sur *Atteindre l'excellence*, j'ai décidé que mon futur projet consisterait à aider les gens à surmonter cette souffrance que tant de mes lecteurs exprimaient. Il était hors de question que j'écrive un de ces livres de développement personnel qui accumulent les petites phrases types enseignant aux gens comment s'y prendre avec leurs pairs. Je voulais — comme à chaque fois — que mon livre pénètre l'esprit de mes lecteurs, qu'il change leur vision du monde, qu'il leur colle à la peau et modifie leur perspective. Animé de ce « modeste » objectif, je me suis interrogé, ainsi que je le fais à chaque fois que j'amorce le processus d'écriture : quelle est la source de cette douleur, quelle est l'origine de ce problème ? La réponse est évidente : nous ne savons pas observer les gens qui nous entourent. Nous ne savons pas écouter. Nous sommes devenus

égocentriques, absorbés par nos smartphones, par toute cette technologie de poche. Nous ne faisons plus attention à rien. Et lorsque nous ne faisons plus attention à rien, ni à personne, nous projetons nos émotions, nos désirs, sur les gens qui nous entourent. Ou bien nous nous empressons de les juger et de les catégoriser — cette personne est du côté du bien, telle autre est du côté du mal ; cette personne est sympathique, celle-ci ne l'est pas. Si nous nous contentons de voir une infime part de ce que les gens sont en réalité, il est naturel que nous nous méprenions sur leur compte — cela génère forcément toutes sortes de problèmes, de mauvaises décisions, de mauvaises stratégies.

Si telle est la source de notre problème, il semble que la solution soit la suivante : il nous faut apprendre à observer et à écouter, et c'est ce que beaucoup de livres sur le développement personnel nous expliquent. Pour autant, cette réponse me sembla très insatisfaisante. Ce n'est pas là que je souhaitais commencer. J'y ai encore réfléchi et ai décidé de poser une tout autre question : y a-t-il des moments, dans la vie de tous les jours, durant lesquels nous nous sentons différents, durant lesquels nous faisons réellement attention aux gens, durant lesquels nous les observons ?

La réponse ne tarda pas à venir. Oui. De tels moments existent. En voici quelques exemples.

Durant l'enfance, déjà. Les enfants sont de fins observateurs. Ils sont réceptifs à leurs propres émotions ainsi qu'à l'humeur de leurs parents — leur survie en dépend. Les escrocs n'aiment pas les enfants, car ces derniers sont capables de voir au-delà de leurs mensonges, de leur fausseté.

À l'étranger, devant tant d'exotisme et d'étrangeté, nos sens sont exacerbés. Nous voyons les gens. Ils semblent si différents — nous ne les comprenons pas.

Nouveau travail, premier jour. La nervosité aidant, nous prêtons plus d'attention aux rapports de force à l'œuvre.

Lorsque nous tombons amoureux, nous devenons extrêmement attentifs à la personne qui nous intéresse. Nous identifions chaque petit signal, les plus infimes petits détails, afin de déterminer si cette personne nous apprécie, qui elle est, quels sont ses traits de caractère.

Enfin, et c'est assez étrange pour être noté, à chaque fois que nous lisons un bon livre, que nous regardons un bon film. Ces personnages, que

quelqu’un d’autre a créés, nous fascinent. Nous voulons entrer dans leur monde.

Ces expériences, qu’ont-elles en commun ? Elles activent notre désir. Nous ressentons de l’enthousiasme, de la curiosité. Nous ressentons le besoin de vraiment voir les gens. Notre survie peut même en dépendre. Dans ces cas-là, nous ouvrons les yeux. Nous observons. Nous pénétrons l’esprit des gens. Tout d’un coup, notre ego prend moins de place. Nous nous extirpons de nous-mêmes et entrons dans le monde des autres. D’ordinaire, nous ne ressentons pas les choses de cette manière. Nous n’avons que peu d’intérêt pour les gens qui nous entourent. Je déteste devoir dire ça, mais c’est vrai. Nous connaissons trop bien ceux que nous côtoyons tous les jours. Ils manquent de piquant. Nos pensées et notre monde intérieur nous intéressent bien plus. Sans compter que nous avons nos propres besoins à combler, nos propres problèmes à gérer.

Je pris donc la décision d’écrire un livre qui permettrait à mes lecteurs de revenir à ces moments précis de leur existence. Et si je parvenais à vous faire retrouver votre âme d’enfant ? Et si je parvenais à vous reconnecter à ce sentiment amoureux, à ce sentiment d’étrangeté, à cet enthousiasme et à cette curiosité mêlés, à cette envie de sonder l’esprit des autres ? Cela changerait tout. Pourquoi se contenter de la théorie, quand on peut passer à la pratique ?

Comment allais-je pouvoir faire en sorte que la magie opère ? En vous entraînant dans les mondes que les membres de votre entourage portent en eux. En vous dévoilant leurs fantasmes, la réalité de leur existence vue de l’intérieur. Selon moi, les gens que vous fréquentez sont bien plus intéressants, bien plus complexes, bien plus étranges que vous l’imaginez. Vous vous imaginez qu’il faut se payer un ticket de cinéma, ou un billet à destination de Bali pour trouver des gens dignes d’intérêt. Pourtant, la vie intérieure de votre pharmacien, pour ne citer que lui, est particulièrement riche. Autour de vous, les gens sont fascinants. C’est juste que vous ne le voyez pas.

Comment allais-je pouvoir vous amener à comprendre les autres, plutôt que de les laisser vous blesser ? En vous plongeant dans l’étude de la nature humaine. En modifiant votre perception de l’intérieur. Après être allé aussi loin en ma compagnie, vous ne voudrez plus jamais revenir en arrière.

1ER OCTOBRE

La première loi de la nature humaine

Commençons par la première loi de la nature humaine. Si je devais la définir, je dirais que cette première loi de la nature humaine nous amène à la nier. Nous nions que nous sommes soumis à ces forces. Nous nions notre irrationalité, notre agressivité, notre convoitise, notre narcissisme. Ce sont toujours les autres. Ce sont les Républicains, les Spartes et les Éthiopiens qui font preuve d'agressivité, ce sont eux qui sont irrationnels. Pas nous, non. Le fait est que nous sommes tous issus d'un même petit groupe de gens. Nous avons le même cerveau. Les connexions qui le parcourent sont les mêmes. D'un point de vue émotionnel, notre expérience du monde ne diffère pas de celle des chasseurs-cueilleurs. À cet égard, très peu de choses ont changé. Si nous venons tous du même endroit, pourquoi l'agressivité et l'irrationalité seraient les prérogatives d'un petit nombre de personnes, à l'exclusion de tous les autres ? Nous sommes tous les mêmes.

Loi du jour : Acceptez que vous n'êtes pas différent des autres. Arrêtez de vous désolidariser, vous n'êtes ni spécial ni supérieur.

“The Laws of Human Nature : An Interview with Robert Greene,” *dailystoic.com*, 23 octobre 2018

2 OCTOBRE

Il n’y a rien de plus fort que la nature humaine

« L’homme ne deviendra meilleur que lorsque vous lui montrerez ce qu’il est. »

ANTON TCHEKHOV

Vous pensez peut-être que ce savoir est un peu obsolète. Vous vous dites qu’après tout, nous sommes aujourd’hui des êtres hautement évolués et avancés sur le plan technologique, que nous fourmillons d’idées progressistes et éclairées, que nous avons largement dépassé nos racines primitives et sommes en train de réécrire notre nature. Mais c’est exactement l’inverse, en vérité : nous n’avons jamais été autant sous l’emprise de la nature humaine et de son potentiel destructeur que maintenant. Et en ignorant ce fait, nous jouons avec le feu. Regardez comme la perméabilité de nos émotions n’a fait que s’accroître à travers les réseaux sociaux où nous subissons constamment un phénomène de contamination (la « viralité ») et où les leaders les plus manipulateurs sont capables de nous exploiter et de nous contrôler. Regardez l’agressivité qui s’affiche aujourd’hui ouvertement dans le monde virtuel, là où il est beaucoup plus facile de satisfaire les aspects les plus sombres de notre personnalité sans en subir les conséquences. Regardez comme notre tendance à nous comparer aux autres, à éprouver de la jalousie et à vouloir capter l’attention pour accroître notre prestige n’a fait que s’intensifier avec la possibilité de communiquer quasi instantanément avec la Terre entière. Enfin, regardez comme notre instinct grégaire a aujourd’hui déniché le milieu parfait pour se déployer – nous pouvons trouver un groupe avec lequel nous identifier, renforcer nos opinions communes dans une chambre d’écho virtuelle et diaboliser ceux qui ne font pas partie de notre clan, ce qui peut aller jusqu’aux menaces collectives. Le potentiel destructeur issu de l’aspect primitif de notre nature n’a fait qu’augmenter. C’est simple : la

nature humaine est plus forte que n'importe quel individu, que n'importe quelle institution, que n'importe quelle invention technologique. Elle finit par façonner ce que nous créons pour s'y refléter elle-même et y refléter ses racines primitives. Elle nous fait bouger comme des pions sur son échiquier. Ignorez les lois à vos risques et périls.

Loi du jour : Refuser d'accepter la nature humaine signifie simplement que vous vous condamnez à répéter des schémas que vous ne contrôlerez jamais et à éprouver des sentiments de confusion, de désarroi et d'impuissance.

Les lois de la nature humaine, Introduction

3 OCTOBRE

Votre Athéna intérieure

« Je redoute moins la stratégie de l'ennemi que nos propres erreurs. »

— PÉRICLÈS

Selon Périclès, l'esprit humain a besoin de vénérer, de diriger son attention vers une chose à laquelle il attache une valeur suprême. Pour la plupart des gens, c'est leur ego ; pour certains, c'est leur famille, leur clan, leur dieu ou leur nation. Pour Périclès, c'était le *noûs*, qui, en grec ancien, signifiait « esprit » ou « intelligence ». Le *noûs* est une force qui imprègne tout l'univers, créant du sens et de l'ordre. L'esprit humain est naturellement attiré vers cet ordre, source de notre intelligence. Et le noûs que vénérait Périclès s'incarnait dans la figure de la déesse Athéna. Athéna était née de la tête de Zeus, ce que son nom reflète – il associe « dieu » (*theos*) et « esprit » (*noûs*), littéralement « l'esprit du dieu ». Mais Athéna représente une forme de *noûs* très particulière – éminemment pragmatique, féminine et terrienne. Elle est la voix qui parle aux héros dans les moments difficiles ; elle calme leur esprit, oriente leur intelligence vers l'idée parfaite qui leur assurera la victoire et le succès, puis leur donne l'énergie nécessaire pour y parvenir. Dans son essence même, Athéna symbolisait la rationalité, la plus grande faveur accordée par les dieux aux mortels, car elle seule pouvait permettre à un humain d'agir avec une sagesse divine. La voix d'Athéna existe à l'intérieur de vous, un potentiel que vous avez sans doute perçu dans des moments de calme et de concentration, l'idée parfaite qui vous vient après une longue réflexion. Vous n'êtes pas relié à ce pouvoir supérieur quand votre esprit est noyé sous les émotions.

Loi du jour : Cultivez votre Athéna intérieure. La rationalité deviendra alors votre valeur suprême et votre meilleur guide.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l’irrationalité

4 OCTOBRE

Analysez, examinez, questionnez

« On dirait que vous avez auprès de vous votre double ; vous, vous êtes sensé et raisonnable, mais l'autre veut absolument faire à côté de vous une absurdité ou parfois une chose très drôle, et tout à coup vous remarquez que c'est vous qui voulez faire cette chose drôle, et Dieu sait pourquoi ; vous le voulez comme malgré vous, vous le voulez en vous y opposant de toutes vos forces. »

— FEDOR DOSTOÏEVSKI

Pour cultiver son Athéna intérieure, Périclès devait d'abord trouver un moyen de maîtriser ses émotions. Les émotions nous tournent vers l'intérieur, loin du noûs, loin de la réalité. Nous ruminons notre colère ou restons bloqués sur nos insécurités. Si nous regardons le monde et tentons de résoudre des problèmes, nous voyons les choses à travers le filtre de ces émotions ; elles brouillent notre vision. Périclès s'exerçait à ne jamais réagir à chaud, à ne jamais prendre une décision tant qu'il était sous le coup d'une émotion forte. Il préférait analyser son ressenti. En général, lorsqu'il observait attentivement ses insécurités intérieures ou sa colère, il constatait qu'elles n'étaient pas vraiment justifiées et, à l'examen, elles perdaient de leur importance. Il lui arrivait parfois de devoir quitter l'Assemblée et ses débats enflammés pour se réfugier chez lui, dans sa maison, où il restait seul des jours entiers, finissant par s'apaiser. Alors, lentement, la voix d'Athéna lui parvenait.

Loi du jour : Observez les émotions qui contaminent en permanence vos idées et vos décisions. Apprenez à vous interroger : pourquoi cette colère ou ce ressentiment ? D'où vient ce besoin d'attention continuel ?

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

5 OCTOBRE

Ne laissez pas le succès vous enivrer

Nous possédons en nous une faiblesse cachée qui nous poussera dans la spirale du délire sans que nous nous rendions compte de sa dynamique. Cette faiblesse provient de notre tendance naturelle à surestimer notre talent. Habituellement, nous avons une opinion de nous-mêmes un peu plus élevée que la réalité. Nous avons un besoin viscéral de nous sentir supérieurs aux autres dans un domaine – l'intelligence, la beauté, le charme, la popularité, la vertu. Et cela peut être positif. Notre degré de confiance en nous nous force à relever des défis, à dépasser nos prétendues limites et à apprendre en cours de route. Mais une fois que nous avons connu la réussite à un certain niveau – attention accrue de la part d'un individu ou d'un groupe, promotion, financement d'un projet –, notre niveau de confiance tend à croître trop rapidement et une différence toujours grandissante s'installe entre notre amour-propre et la réalité.

Loi du jour : Après une réussite, analysez ces éléments. Reconnaissez le facteur chance qui est inévitablement présent, ainsi que le rôle des tiers, dont vos mentors, qui a joué en votre faveur.

Les lois de la nature humaine, 11 : Apprenez à connaître vos limites — La loi de la mégalomanie

Connaissez votre propre nature

Nous sommes compliqués. Nous ignorons d'où nos idées et nos émotions nous viennent. Mais il est possible de s'en rapprocher. Il est possible d'accéder à un certain degré de clarté. Il est possible de discerner les contours de cette ombre, de cet étranger qui est en nous. C'est le seul espoir que nous ayons, car lorsque nous sommes dans le déni, nous ne voyons pas notre narcissisme, nous ne voyons pas que nos émotions nous dominent. Ainsi, nous nous sentons supérieurs aux autres parce que nous avons une haute opinion de nous-mêmes. Ainsi notre ombre transparaît, émerge, sans que nous en soyons conscients. Il faut accepter le fait que 95 % de vos idées et de vos opinions ne vous appartiennent pas — elles dérivent de ce que les autres vous ont appris, de ce que vous avez lu sur Internet, de ce que les autres disent et font. Vous êtes un conformiste, point. Moi aussi, tout le monde l'est. Ce n'est qu'en mettant votre nature en lumière que vous réaliserez que ces qualités, ces défauts qui nous définissent tous, sont également les vôtres. Vous pourrez alors les surmonter et les mettre à profit. Ce processus vous amènera à plus de rationalité, à plus d'empathie ; vous réussirez à porter un meilleur jugement sur ceux qui vous entourent, vous saurez à qui vous avez affaire, vous vous ferez moins moralisateur et arrêterez de prendre les gens pour ce qu'ils ne sont pas. Le chemin sera beaucoup plus aisé. Sans cet encombrant bagage émotionnel, vous serez plus calme, plus paisible. Pour cela, vous devez vous analyser vous-même, vous poser les vraies questions. Ne partez plus du principe que tout ce que vous ressentez et pensez est juste.

Loi du jour : Demandez-vous d'où vous tenez cette croyance, si elle est vraie, et si vous y souscrivez encore aujourd'hui.

"'Stop Assuming that Everything You Feel or Think Is Right'—An Interview with Robert Greene,"
Quillette, 1er janvier 2019

7 OCTOBRE

La rationalité : une définition simple

Les mots rationnel et irrationnel peuvent être très subjectifs. Les gens jugent toujours « irrationnels » ceux qui ne sont pas d'accord avec eux. Nous avons besoin d'une définition simple à appliquer pour évaluer aussi précisément que possible la différence entre les deux. Utilisons ce qui suit comme baromètre : nous éprouvons constamment des émotions qui contaminent notre pensée en continu, nous rendant sensibles à des idées qui nous font plaisir et flattent notre ego. Il est impossible de ne pas faire intervenir un minimum de subjectivité et d'émotion dans ce que nous pensons. Les individus rationnels en ont conscience et, grâce à l'introspection et à leurs efforts, sont capables, dans une certaine mesure, de faire abstraction des émotions et de contrecarrer leurs effets. Les individus irrationnels n'ont pas cette conscience. Ils se précipitent dans l'action sans réfléchir suffisamment aux répercussions et aux conséquences possibles. Dans tous les cas, le degré de conscience fait toute la différence. Les individus rationnels admettent facilement leurs propres tendances irrationnelles et la nécessité de se montrer vigilants. Alors que les irrationnels se mettent dans tous leurs états dès qu'on pointe les racines émotionnelles de leurs décisions. Ils sont incapables de se livrer à l'introspection et d'apprendre de leurs erreurs, lesquelles les poussent à adopter une attitude de plus en plus défensive.

Loi du jour : À combien vous situez-vous sur cette échelle ?

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

8 OCTOBRE

Le délire de groupes

« La folie est quelque chose de rare chez l'individu ; elle est la règle pour les groupes, les partis, les peuples, les époques. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Lorsque vous vous sentez inhabituellement sûr de vous et surexcité par un projet ou une idée, prenez du recul et regardez s'il s'agit d'un effet de groupe viral qui agit sur vous. Si vous pouvez vous détacher un moment de votre engouement, vous remarquerez peut-être comment votre pensée s'emploie à rationaliser vos émotions, à confirmer la certitude que vous voulez ressentir. Lorsque vous vous sentez inhabituellement sûr de vous et surexcité par un projet ou une idée, prenez du recul et regardez s'il s'agit d'un effet de groupe viral qui agit sur vous. Si vous pouvez vous détacher un moment de votre engouement, vous remarquerez peut-être comment votre pensée s'emploie à rationaliser vos émotions, à confirmer la certitude que vous voulez ressentir.

Loi du jour : Ne renoncez jamais à votre capacité de douter, de réfléchir et d'étudier les autres options – votre logique en tant qu'individu est votre seule protection contre la folie qui peut envoûter tout un groupe.

Les lois de la nature humaine, 14 : Ne laissez pas le groupe vous tirer vers le bas — La loi de la conformité

9 OCTOBRE

Le pouvoir de ceux avec qui vous vous associez

Les êtres humains sont extrêmement sensibles aux humeurs, aux émotions et même aux manières de penser de ceux qui les côtoient. Ceux qui sont incurablement malheureux et instables ont un pouvoir contagieux particulièrement fort parce que leur personnalité et leurs émotions sont très intenses. Ils se présentent souvent comme des victimes et il est difficile, au début, de comprendre qu'ils sont eux-mêmes à l'origine de leur malheur. Avant que vous ne vous soyez aperçu de la véritable nature de leurs problèmes, vous êtes déjà contaminé. Comprenez bien ceci : ceux avec qui vous vous associez ont une importance cruciale. Le risque que vous courez en vous associant à des « agents infectieux » est que vous perdrez une énergie et un temps précieux à essayer de vous en libérer. Par une sorte d'amalgame, vous en pâtirez aussi aux yeux des autres.

Loi du jour : Soyez conscient de l'influence que les gens que vous côtoyez ont sur vous.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 10 : Remportez la victoire par vos actes et non par vos discours

10 OCTOBRE

Pensez par vous-même

Nous sommes des animaux conventionnels. Nous tenons nos idées de nos parents, de l’enseignement que nous avons reçu, des gens qui nous entourent. Cela détermine la façon dont nous pensons le monde. Nous ne pensons plus par nous-mêmes, et les réseaux sociaux n’arrangent pas les choses. Nous avons peur de penser par nous-mêmes. Selon moi, les intellectuels — que nous considérons comme de brillants penseurs — illustrent parfaitement cette lâcheté. Beaucoup d’entre eux ont assimilé une façon d’envisager le monde et ingéré la terminologie et les doctrines en rapport. Ils n’en sortent jamais — ce qu’ils écrivent, ce qu’ils voient, ce qu’ils pensent, tout évolue à l’intérieur d’une bulle minuscule héritée de leur formation académique. Soyez audacieux. Débarrassez-vous de vos acquis. Délestez-vous des stratégies que vous avez l’habitude d’utiliser. Abandonnez vos croyances conventionnelles.

Loi du jour : Pensez par vous-même, ne vous attachez pas à ce que les autres définissent comme étant la réalité.

Robert Greene Official, “Irrationality 2020,” *YouTube*, 29 août 2020

11 OCTOBRE

Méfiez-vous de l’ego fragile

De toutes les émotions humaines, aucune n’est plus laide ni sournoise que l’envie, l’impression que les autres ont quelque chose de plus que nous – des biens, de l’attention, du respect. Nous méritons d’en avoir autant et pourtant, nous nous sentons impuissants pour obtenir ces choses. L’envie implique d’admettre notre infériorité par rapport à quelqu’un d’autre dans un domaine qui a de la valeur pour nous. Non seulement l’admettre est douloureux, mais c’est encore pire si les autres le voient. Alors, dès qu’on ressent une pointe d’envie, on cherche à se la cacher – ce n’est pas de l’envie que l’on ressent, mais de l’injustice lorsque d’autres que nous reçoivent des biens ou de l’attention, une rancœur devant cette injustice, voire de la colère. Le sentiment d’infériorité sous-jacent est trop fort, conduisant à une hostilité qui ne s’évacue pas par un commentaire ou un reproche. Demeurer ainsi avec son envie pendant longtemps est douloureux et frustrant. Ressentir une juste indignation envers la personne enviée peut, en revanche, être revigorant. Agir par envie, faire quelque chose pour blesser l’autre apporte une certaine satisfaction, même si cette satisfaction est de courte durée parce que les envieux trouvent toujours rapidement un nouveau sujet d’envie.

Loi du jour : L’envie est probablement la plus laide de toutes les émotions humaines. Détruisez-la avant qu’elle ne vous détruise. Développez votre estime de vous-même d’après vos propres normes, et non par d’incessantes comparaisons.

Les lois de la nature humaine, 10 : Méfiez-vous de l’ego fragile — La loi de l’envie

12 OCTOBRE

Voyez les choses telles qu'elles sont, et non telles que vos émotions vous les font percevoir

Il faut considérer ses réactions émotionnelles comme une maladie à traiter. La peur vous fera surestimer l'ennemi et agir de façon disproportionnée. La colère et l'impatience vous feront réagir brutalement, sans songer aux conséquences. La suffisance, surtout après plusieurs succès, vous emmènera trop loin, trop vite. L'amour vous rendra aveugle aux manœuvres perfides de ceux qui sont censés être de votre côté. Les gradations les plus subtiles de ces émotions déterminent votre façon de voir les choses. La seule solution est de reconnaître que l'influence de l'émotion est inévitable, d'en prendre conscience quand elle arrive et de savoir la compenser. Lorsque vous réussissez, redoublez de prudence. Lorsque vous êtes en colère, ne prenez aucune décision. Inquiet, sachez que vous allez exagérer les dangers auxquels vous faites face.

Loi du jour : La vie demande le plus grand réalisme, elle demande de voir les choses telles qu'elles sont. Plus vous limitez et compensez vos réactions émotionnelles, plus vous vous rapprocherez de cet idéal.

Les 33 lois de la guerre, Préface

13 OCTOBRE

Changez la situation en changeant votre façon de penser

« La plus grande découverte de notre génération a été de s’apercevoir qu’un homme peut changer sa vie en modifiant sa façon de penser. »

— WILLIAM JAMES

Imaginez le scénario suivant : un jeune Américain doit passer un an à Paris pour ses études. Prudent, un peu timide, il est sujet à la déprime et a une faible estime de lui-même, mais il est sincèrement emballé par cette occasion. Une fois sur place, il a du mal à parler la langue. Ses fautes de français et l’attitude moqueuse des gens rendent son apprentissage encore plus difficile. Il trouve les Parisiens antipathiques. Le temps est humide et maussade. La nourriture est trop riche. Même la cathédrale Notre-Dame est décevante, le quartier étant envahi par des hordes de touristes. Bien qu’il passe des moments agréables, notre jeune Américain se sent malheureux et pas à sa place. Il en conclut que la réputation de Paris est surfaite et que la ville est plutôt désagréable. Imaginez maintenant le même scénario avec une jeune femme plutôt extravertie et dotée d’un esprit d’aventurière. Cela ne la gêne pas de faire des fautes de français ou d’entendre parfois la remarque narquoise d’un Parisien. Pour elle, le défi d’apprendre la langue est plutôt sympathique. Les autres trouvent son esprit charmant. Elle se fait des amis plus facilement et, grâce à eux, son français s’améliore. Elle trouve le climat romantique et approprié au lieu. Pour elle, Paris représente un terrain d’aventures et elle est enchantée. Nos deux personnages ont une vision et un jugement opposés de la même ville. Le monde est tel qu’il est, tout simplement : les choses ne sont ni laides ni belles, et les événements ne sont ni bons ni mauvais. C’est nous, avec notre vision personnelle, qui ajoutons des couleurs aux choses et aux gens, ou qui les ternissons. Soit

nous remarquons la merveilleuse architecture gothique, soit nous voyons les touristes agaçants.

Loi du jour : Nous faisons en sorte que les gens nous répondent de façon amicale ou non, en fonction de nos angoisses et de notre ouverture d'esprit. Nous modelons la réalité que nous percevons selon notre humeur et nos émotions.

Les lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

14 OCTOBRE

Affrontez votre côté obscur

« Notre être tout entier n'est qu'une lutte contre les forces obscures qui sont en nous. Vivre, c'est faire la guerre aux trolls dans notre cœur et notre âme. Écrire, c'est se juger soi-même. »

— HENRIK IBSEN

Vous vous êtes forgé un personnage public qui met en exergue vos forces et masque vos faiblesses. Vous avez refoulé les traits de caractère socialement moins acceptables que vous possédiez naturellement étant petit. Vous êtes devenu extrêmement gentil et agréable. Et vous avez pourtant un côté sombre que vous détestez admettre ou analyser. Cette facette contient vos insécurités les plus profondes, votre désir secret de faire du mal aux autres, même à vos proches, vos fantasmes de revanche, vos soupçons à l'égard d'autrui, votre soif d'attention et de pouvoir. Ce côté obscur hante vos rêves. Il se révèle en cas de dépression inexplicable, d'angoisse inhabituelle, de susceptibilité exacerbée, de désespoir et de soupçons. Cela sort sous forme de paroles désinvoltes que vous regrettez par la suite. Et parfois, cela conduit à un comportement destructeur. Vous aurez tendance à blâmer la situation ou les autres de vos humeurs et de votre comportement, mais ils reviennent sans cesse parce que vous n'avez pas conscience de leur provenance. La dépression et les crises d'angoisse sont causées par le fait que vous n'êtes pas véritablement vous-même, que vous jouez toujours un rôle. Il faut dépenser beaucoup d'énergie pour étouffer ce côté sombre, mais parfois il ressort sous la forme de comportements désagréables pour relâcher la pression interne.

Loi du jour : Reconnaissez et analysez la facette sombre de votre caractère. Une fois consciemment analysé, il perd son pouvoir destructeur.

Les lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur — La loi du refoulement

15 OCTOBRE

Créez-vous un espace mental en dehors du groupe

Avec les autres, nous nous demandons naturellement ce qu'ils pensent de nous. Nous ressentons une certaine pression pour nous intégrer, et pour y parvenir, nous commençons à modeler nos pensées et nos croyances selon les orthodoxies du groupe. Inconsciemment, nous imitons les autres membres – apparence, façon de s'exprimer, idées. Nous nous inquiétons énormément de notre statut et de notre rang dans la hiérarchie : « Est-ce que je suis autant respecté que mes collègues ? » C'est une partie primate de notre nature, car nous partageons cette obsession à propos du statut avec nos cousins chimpanzés. En fonction des schémas issus de notre petite enfance, nous devenons, au sein du groupe, plus passifs ou agressifs que d'ordinaire, révélant les facettes les moins développées de notre personnalité. Pour résister à l'attirance vers le bas que tout groupe exerce inévitablement sur nous, nous devons mener une expérimentation sur la nature humaine avec un objectif simple en tête – développer la capacité de se détacher d'un groupe et créer un espace intellectuel pour penser de façon indépendante. Nous commençons cette expérience en acceptant le fait que le groupe exerce une grande influence sur nous.

> **Loi du jour : Soyez brusquement honnête avec vous-même, conscient que votre besoin d'intégration peut modeler et modifier votre réflexion. Est-ce que cette angoisse ou cette indignation vous est propre, ou est-elle inspirée par le groupe ?**

Les lois de la nature humaine, 14 : Ne laissez pas le groupe vous tirer vers le bas — La loi de la conformité

Vérifiez si quelqu'un vous envie

La racine latine du mot envie, *invidia*, signifie « regarder au travers, sonder avec les yeux comme avec une dague ». La signification originelle se rapportait au « mauvais œil » et à la croyance selon laquelle un regard pouvait véhiculer une malédiction et blesser physiquement quelqu'un. Les yeux sont, certes, un indice parlant, mais les micro-expressions de l'envie affectent tout le visage. Le philosophe allemand Arthur Schopenhauer a mis au point une technique rapide pour provoquer cette attitude et vérifier si quelqu'un vous envie. Racontez à l'envieux une bonne nouvelle vous concernant – une promotion, une nouvelle affaire de cœur, un contrat d'édition. Vous remarquerez une expression fugace de déception sur son visage. Quand il vous félicitera, le ton de sa voix, forcé, trahira un certain stress. De même, racontez-lui l'un de vos malheurs et vous remarquerez une micro-expression incontrôlable de joie, ce qu'on appelle communément *Schadenfreude*, une expression allemande qui signife « joie mauvaise », que l'on éprouve devant le malheur d'autrui. Ses yeux pétilleront durant une demi-seconde. Les envieux ne peuvent pas s'empêcher de jubiler en apprenant la malchance qui touche la personne qu'ils jalousent.

Loi du jour : Si vous constatez un tel regard lors de vos premières rencontres avec une personne et qu'il se reproduit plusieurs fois, méfiez-vous qu'un dangereux envieux n'entre dans votre vie.

Les lois de la nature humaine, 10 : Méfiez-vous de l'ego fragile — La loi de l'envie

17 OCTOBRE

Lisez dans l'air du temps

« Les défauts d'un homme sont dus à son époque ; ses vertus et sa grandeur lui appartiennent. »

— JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Vous devez changer d'attitude vis-à-vis de votre propre génération. Nous nous plaisons à imaginer que nous sommes autonomes et que nos valeurs et idées viennent de l'intérieur de nous, et non de l'extérieur, mais ce n'est pas le cas. Votre objectif est de comprendre le mieux possible en quoi l'esprit de votre génération et l'époque à laquelle vous vivez ont influencé votre perception du monde. Imaginez que vous êtes une sorte d'archéologue creusant dans votre propre passé et dans celui de votre génération, à la recherche d'objets anciens, d'observations que vous pouvez assembler pour former une image de l'esprit sous-jacent. Lorsque vous examinez vos souvenirs, essayez de prendre de la distance, même lorsque vous vous souvenez des émotions que vous avez ressenties à l'époque. Prenez-vous sur le fait lorsque vous êtes contraint par l'inévitable processus de jugements sur ce qu'il y a de bien et de mal à propos de votre génération ou de la suivante, et lâchez prise. Vous développerez une telle compétence par la pratique. Adopter cette attitude jouera un rôle essentiel dans votre développement.

> **Loi du jour : Avec une certaine distance et une prise de conscience, vous pouvez devenir bien plus qu'un disciple ou un rebelle contre votre génération ; vous pouvez façonner votre propre relation au *Zeitgeist** et devenir un avant-gardiste de génie.**

Les lois de la nature humaine, 17 : Saisissez l'instant historique — La loi de la myopie générationnelle

Zeitgest : l'esprit du temps

18 OCTOBRE

Raisonnez comme un écrivain

La famille d'Anton Tchekhov était nombreuse et pauvre. Son père, alcoolique, battait tous ses enfants, y compris le jeune Anton. Tchekhov est devenu médecin et s'est mis à écrire en parallèle. Il a appliqué sa formation médicale à l'animal humain, s'efforçant de comprendre ce qui nous rend si irrationnels, si malheureux et si dangereux. Dans ses récits et ses pièces, il se mettait dans la peau de ses personnages et tentait de comprendre les pires personnalités, jugeant cela extrêmement thérapeutique. De cette façon, il pouvait pardonner à tout le monde, même à son père. Son approche ? Se dire que tout individu, aussi tordu qu'il soit, a une raison d'être devenu ce qu'il est devenu, une logique qui avait du sens à ses yeux. À leur manière, ces personnes cherchent à s'accomplir, mais de façon irrationnelle. En prenant du recul et en imaginant leur histoire de l'intérieur, Tchekhov a démystifié les brutes épaisses, les individus violents et agressifs ; il les a réduits à l'échelle humaine. Ces personnes ne suscitent plus la haine, mais la pitié.

Loi du jour : Raisonnez davantage comme un écrivain dans votre approche des gens que vous côtoyez, même ceux de la pire espèce.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

19 OCTOBRE

Acceptez les gens comme des faits

« Si vous tombez sur un trait particulier de méchanceté ou de sottise… veillez à ne pas le laisser vous contrarier ni vous affliger, mais à le considérer uniquement comme un élément qui vient s'ajouter à votre savoir – un nouveau fait à prendre en compte dans l'étude du caractère de l'espèce humaine. Votre attitude à l'égard de ce trait de caractère sera celle du minéralogiste qui rencontre un spécimen minéral très caractéristique. »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

Les échanges interpersonnels sont la principale source de turbulences émotionnelles, ce qu'ils ne devraient pas être. Le problème, c'est que nous sommes constamment en train de juger les autres, de vouloir qu'ils soient autrement qu'ils sont. En fait, nous désirons les changer. Nous avons envie qu'ils pensent et agissent de telle ou telle manière, le plus souvent comme nous. Et parce que c'est impossible, parce que tout le monde est différent, nous sommes continuellement frustrés et contrariés. Alors essayez plutôt de voir les gens comme des phénomènes, aussi neutres que des comètes ou des plantes. Ils existent. C'est tout. Il y en a de toutes les variétés, ce qui rend la vie riche et intéressante. Travaillez avec ce qu'ils vous donnent au lieu de résister et de tenter de les changer. Faites de vos tentatives de compréhension de vos semblables un jeu amusant, la résolution d'énigmes. Nous sommes dans la comédie humaine, non ? Oui, les gens sont irrationnels, mais vous aussi, vous l'êtes. Acceptez pleinement la nature humaine telle qu'elle est. Cela va vous apaiser et vous aider à observer les autres de façon plus objective pour les comprendre à un niveau plus profond. Vous allez cesser de projeter vos propres émotions sur eux. Tout cela va vous apporter davantage d'équilibre et de sérénité, un espace plus neutre pour penser.

Loi du jour : Observez les défauts des autres ainsi que la façon dont ils se manifestent chez vous.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l’irrationalité

Voyez au-delà de l'instant présent

Nous, les êtres humains, avons tendance à vivre dans l'instant présent. Cela provient de notre part animale. Nous réagissons en premier lieu et en priorité à ce que nous voyons et entendons, à l'aspect le plus dramatique d'un événement. Mais nous ne sommes pas seulement des animaux qui vivent dans le présent. La réalité humaine englobe le passé – tous les événements sont liés à d'autres qui se sont produits auparavant dans un enchaînement infini de causalité historique. Tous les problèmes actuels plongent leurs racines dans le passé. Cela englobe aussi le futur. Tous nos actes ont des conséquences qui se prolongent dans les années à venir. Quand nous limitons notre pensée à ce que nos sens nous communiquent, à ce qui est immédiat, nous tombons au stade purement animal dans lequel nos capacités de raisonnement sont annihilées. Nous ne comprenons plus ni pourquoi ni comment les événements se produisent. Nous croyons qu'un système qui a porté ses fruits quelques mois ne pourra que devenir meilleur. Nous ne réfléchissons plus aux conséquences possibles de ce que nous déclenchons. Nous réagissons aux événements dans le présent en nous appuyant sur une petite pièce du puzzle. Les commerciaux et les démagogues jouent de cette faiblesse de la nature humaine pour nous faire miroiter la perspective de gains faciles et de gratifications immédiates. Notre seul antidote est de nous entraîner à nous détacher en permanence de la pression immédiate des événements et à prendre du recul.

Loi du jour : Au lieu de vous contenter de réagir, prenez du recul pour observer le contexte. Envisagez les différentes ramifications possibles de toutes les actions que vous entreprenez. Souvent, il est préférable de ne rien faire, de ne pas réagir, de laisser le temps passer et de voir ce qui en ressort.

Les lois de la nature humaine, 6 : Prenez de la hauteur — La loi du manque de vision

21 OCTOBRE

Identifiez vos propres pulsions agressives

« L'homme n'est pas cet être débonnaire, au cœur assoiffé d'amour dont on nous dit qu'il se défend quand on l'attaque, mais un être, au contraire, qui doit porter au compte de ses données instinctives une bonne somme d'agressivité. »

— SIGMUND FREUD

Voilà ce que cela signifie : nous savons tous que les êtres humains ont été capables de beaucoup de violence et d'agressivité par le passé et dans le présent. Nous savons que, dans le reste du monde, il y a de sinistres criminels, des hommes d'affaires cupides et peu scrupuleux, des négociateurs belliqueux et des agresseurs sexuels. Mais nous traçons une ligne de démarcation entre ces exemples et nous. Nous avons un puissant blocage qui nous empêche d'imaginer tout type de continuum ou de spectre lorsqu'il s'agit de nos propres moments agressifs et ceux qui sont plus extrêmes chez autrui. En fait, les mots décrivant les plus fortes manifestations d'agressivité ne s'appliquent pas à nous. C'est toujours l'autre qui est belliqueux, qui a commencé, qui est agressif. C'est une profonde méprise de la nature humaine. L'agressivité est une tendance qui est latente chez tous les individus. C'est une tendance innée de notre espèce. Nous sommes devenus l'animal dominant sur cette planète précisément à cause de notre énergie agressive, complétée par notre intelligence et notre ingéniosité. Nous ne pouvons pas séparer cette agressivité de la façon dont nous nous attaquons aux problèmes, changeons l'environnement pour nous faciliter la vie, combattons l'injustice ou créons quoi que ce soit à plus grande échelle.

Loi du jour : Recherchez chez vous les signes de pulsions agressives antérieures ; considérez leurs effets, négatifs ou positifs.

22 OCTOBRE

Perdu dans les broutilles

Vous êtes submergé par la complexité de votre travail. Vous ressentez le besoin de maîtriser tous les détails et toutes les tendances globales afin de mieux contrôler les choses, mais vous êtes noyé sous les informations. Si vous ne parvenez qu'à voir l'arbre qui cache la forêt, c'est le signe évident que vous avez perdu le sens des priorités – quels faits sont plus importants, quels problèmes ou détails nécessitent plus d'attention ? Vous avez besoin d'un système de filtre mental fondé sur une échelle de priorités et sur vos objectifs à long terme. Savoir ce que vous voulez accomplir en fin de compte vous aidera à faire le tri entre l'essentiel et le superflu. Vous n'avez pas besoin de connaître tous les détails. Vous devez parfois déléguer – laissez vos subordonnés se charger de la collecte des informations.

Loi du jour : Souvenez-vous que vous parviendrez à un meilleur contrôle sur les événements grâce à une évaluation réaliste de la situation, et c'est là la principale difficulté d'un cerveau qui se noie dans les broutilles.

Les lois de la nature humaine, 6 : Prenez de la hauteur — La loi du manque de vision

23 OCTOBRE

La personnalité perdue

Votre mission est d'être plus souple quand vous vous identifiez de façon excessive au rôle de genre qu'on attend de vous. Le pouvoir réside dans l'exploration de ce milieu entre le masculin et le féminin, en déjouant les attentes des gens. Renouez avec les côtés plus durs ou plus doux de votre personnalité que vous avez perdus. Dans vos relations avec les autres, développez votre répertoire en faisant preuve de plus d'empathie ou en apprenant à être moins déférent. Face à un problème ou une résistance, entraînez-vous à réagir d'une façon différente : attaquez quand normalement vous vous défendriez, ou inversement. Dans votre mode de pensée, apprenez à mélanger le côté analytique et le côté intuitif pour devenir plus créatif. N'ayez pas peur de montrer la facette plus sensible ou ambitieuse de votre personnalité. Ces facettes refoulées aspirent à être libérées. Dans les scènes de la vie quotidienne, élargissez vos rôles. Ne vous souciez pas de la réaction des gens face aux changements qu'ils sentent en vous. Vous ne vous laissez pas facilement cataloguer, ce qui les fascine et vous offre l'avantage de pouvoir jouer avec la façon dont ils vous perçoivent et de la modifier comme bon vous semble.

Loi du jour : Renouez avec les côtés plus durs ou plus doux de votre personnalité que vous avez perdus.

Les lois de la nature humaine, 12 : Reconnectez-vous au masculin/féminin qui est en vous — La loi de l'inflexibilité des sexes

24 OCTOBRE

Vous en savez peu, sachez-le

« Quand je l'eus quitté, je raisonnai ainsi en moi-même : je suis plus sage que cet homme. Il peut bien se faire que ni lui ni moi ne sachions rien de fort merveilleux ; mais il y a cette différence que lui, il croit savoir, quoiqu'il ne sache rien ; et que moi, si je ne sais rien, je ne crois pas non plus savoir. Il me semble donc qu'en cela du moins je suis un peu plus sage, que je ne crois pas savoir ce que je ne sais point. »

— SOCRATE

Nous aimons nous moquer des superstitions et des idées irrationnelles que l'on pouvait avoir au XVIIe siècle. Imaginez qu'au XXVe siècle, les gens en fassent autant de nous. Nos connaissances du monde sont limitées, malgré les progrès de la science. Nos idées sont conditionnées par les préjugés issus de nos parents, par notre culture et par la période historique dans laquelle nous vivons. Mais elles sont aussi limitées par la rigidité croissante de notre esprit. Un peu plus d'humilité à propos de ce que nous savons nous rendrait tous plus curieux et intéressés par un plus large éventail d'idées.

Loi du jour : En ce qui concerne les idées et les opinions que vous nourrissez, considérez-les comme des jouets ou des briques avec lesquels vous jouez. Vous en conserverez certaines, vous en éliminerez d'autres, mais votre esprit demeurera flexible et joueur.

Les lois de la nature humaine, 7 : Brisez les résistances d'autrui en le confortant dans ses opinions — La loi de la défensive

25 OCTOBRE

Examinez vos émotions à la racine

Vous êtes en colère. Laissez ce sentiment s'apaiser en vous et considérez-le à froid. A-t-il été déclenché par quelque chose d'anodin, d'insignifiant ? Dans ce cas, vous pouvez être sûr qu'il y a quelque chose ou quelqu'un derrière. Il peut arriver que ce sentiment trouve son origine dans une émotion plus inconfortable – l'envie ou la paranoïa, par exemple. Osez regarder cela en face. Creusez sous les points sensibles pour mettre au jour la racine de votre colère. N'hésitez pas à utiliser un journal intime dans lequel vous notez le fruit de vos introspections avec une objectivité implacable. Votre plus grand danger ici est votre ego qui vous pousse à garder inconsciemment des illusions sur vous-même. Ces illusions peuvent être réconfortantes sur le moment mais, à la longue, elles vous mettent sur la défensive et vous rendent incapable d'apprendre ou de progresser. Trouvez une position neutre à partir de laquelle vous pouvez observer vos actions avec un zeste de détachement, voire d'humour. Tout cela deviendra bientôt une seconde nature et lorsque le moi émotionnel surgira soudain dans une situation donnée, vous le « prendrez la main dans le sac » et saurez revenir à plus de rationalité pour adopter la position neutre.

Loi du jour : Prenez l'habitude d'étudier en profondeur vos réactions émotionnelles. Vous finirez par éliminer progressivement les réactions inutiles.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

26 OCTOBRE

Résistez au manichéisme

« Ce n’est pas un ennemi qui m’outrage, je le supporterais ; Ce n’est pas mon adversaire qui s’élève contre moi, Je me cacherais devant lui. C’est toi, que j’estimais mon égal, Toi, mon confident et mon ami !… Il porte la main sur ceux qui étaient en paix avec lui, Il viole son alliance ; Sa bouche est plus douce que la crème, mais la guerre est dans son cœur ; ses paroles sont plus onctueuses que l’huile, mais ce sont des épées nues. »

— PSAUMES, 55, 13-15, 20-21

Nous autres êtres humains avons une capacité de raisonnement limitée. Ces limites sont à l’origine de problèmes infinis : lorsqu’on analyse des événements qui nous sont arrivés ou des personnes que l’on a rencontrées, on a tendance à opter pour l’interprétation la plus simple, la plus facile à concevoir. Telle relation est bonne ou mauvaise, telle personne gentille ou méchante, ses intentions viles ou nobles. Un événement est positif ou négatif, bénéfique ou néfaste. Nous sommes heureux ou malheureux. En réalité, rien dans la vie n’est aussi simple. Chaque individu a forcément des qualités et des défauts, des forces et des faiblesses. Ses intentions, lorsqu’il accomplit quelque chose, peuvent nous être simultanément et profitables, et dommageables. Même l’événement le plus positif comporte un revers. Et l’on se sent souvent à la fois triste et heureux. Bien sûr, il est plus facile d’appréhender les choses de façon manichéenne, mais cela ne reflète pas la réalité. Nous restons donc dans l’erreur, sur un malentendu constant.

Loi du jour : Il nous serait beaucoup plus bénéfique d’être plus nuancés, plus fins dans nos jugements des gens comme des faits.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 32 : Dominez tout en feignant la soumission — La stratégie de la résistance passive

27 OCTOBRE

Voyez votre ombre

L’écrivain Robert Louis Stevenson a illustré la loi du refoulement dans son roman *L’Étrange Cas du Docteur Jekyll et de Mister Hyde*. Le personnage principal est un médecin scientifique respecté et aisé aux bonnes manières, comme le veulent les critères actuels de notre société. Il élabore un breuvage qui le transforme en Mister Hyde, l’incarnation de son ombre, qui va tuer, violer et s’adonner aux plaisirs sensuels les plus fous. D’après Stevenson, plus nous sommes civilisés et de bonne moralité en apparence, plus notre ombre est potentiellement dangereuse, ce que nous nions avec véhémence. La solution n’est pas davantage de répression et de correction. On ne peut pas changer la nature humaine par de la gentillesse forcée. La menace des coups de fourche ne fonctionne pas. La solution n’est pas non plus de chercher la libération de notre ombre au sein d’un groupe violent et dangereux. La réponse est de voir notre ombre en action et d’en prendre davantage conscience. Il est difficile de projeter sur les autres nos propres pulsions secrètes et de trop idéaliser une cause une fois qu’on a conscience du mécanisme qui opère en nous.

Loi du jour : En nous connaissant nous-mêmes, nous pouvons trouver un moyen d’intégrer notre part sombre dans notre conscient de façon productive et créatrice. Ainsi, nous devenons plus authentiques, plus complets, en exploitant au maximum les énergies que nous possédons tous naturellement.

Les lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur — La loi du refoulement

28 OCTOBRE

Rapprochez-vous de l'objet de votre envie

« Il est accordé à peu d'hommes de ne point envier un ami heureux. Un poison envahit le cœur de l'envieux. Sa souffrance en est doublée, et il gémit accablé de ses propres maux quand il voit la félicité d'autrui. »

— ESCHYLE

Les gens ont tendance à cacher leurs problèmes et afficher leur meilleur visage. On ne voit et on n'entend que parler de leurs triomphes, de leurs nouvelles relations, de leurs idées géniales qui leur permettront de toucher le pactole. Si nous nous rapprochions, si nous voyions les disputes derrière les portes closes ou l'horrible patron qui chapeaute ce nouveau poste, nous aurions moins de raisons de ressentir l'envie. Rien n'est aussi beau qu'il n'y paraît et l'on se rendrait compte qu'on se trompe si on regardait mieux les choses. Passez du temps avec la famille que vous enviez et à laquelle vous aimeriez appartenir, et vous commencerez à changer d'avis. Si vous enviez des personnes plus réputées ou qui attirent davantage l'attention, rappelez-vous que cela s'accompagne pour elles de beaucoup d'hostilité et d'examens à la loupe qui sont assez désagréables. Les personnes aisées sont souvent malheureuses. Regardez les dix dernières années de la vie d'Aristote Onassis (1906-1975), l'un des hommes les plus riches de l'Histoire, marié à la séduisante Jacqueline Kennedy, et vous verrez les cauchemars que sa fortune lui a apportés, y compris des enfants gâtés et ingrats. Se rapprocher comporte deux étapes : essayer de voir ce qui se cache derrière la jolie façade que les gens affichent et imaginer les inconvénients inévitables qui accompagnent leur position.

Loi du jour : Rappelez-vous que peu de gens sont aussi heureux qu'ils en ont l'air. Voyez au-delà de la façade qu'ils affichent et vous apprécierez ce que vous avez.

Les lois de la nature humaine, 10 : Méfiez-vous de l'ego fragile — La loi de l'envie

Contrôlez votre mégalomanie

Admettons que vous ayez un projet. Pensez au projet comme s'il s'agissait d'un bloc de marbre que vous devez sculpter en une statue magnifique et détaillée. Ce bloc est bien plus gros que vous et la matière est dure, mais la mission n'est pas impossible. Avec suffisamment d'efforts, de concentration et de résistance, vous pouvez lui donner la forme nécessaire. Quoi qu'il en soit, vous devez dès le départ avoir le sens des proportions – les objectifs sont difficiles à atteindre, les gens sont réfractaires, vos capacités sont limitées. Avec une telle attitude réaliste, vous pouvez faire preuve de la patience nécessaire et vous mettre au travail. Mais imaginez que votre esprit ait succombé à un trouble psychologique qui modifie votre perception de la taille et des proportions. Au lieu de voir la tâche qui vous attend comme énorme et difficile, vous voyez ce bloc de marbre relativement petit et malléable sous l'influence de votre trouble psychologique. Puisque vous n'avez plus le sens des proportions, vous pensez que cela ne vous prendra pas longtemps de sculpter dans ce bloc de marbre l'image du produit fini que vous avez en tête. Vous imaginez que les gens que vous essayez de toucher ne sont pas naturellement réfractaires mais assez prévisibles. Vous savez comment ils vont réagir à votre idée de génie – ils vont adorer ! En fait, ils ont plus besoin de vous et de votre travail que l'inverse. Ce sont eux qui devraient venir vous chercher. Vous mettez l'accent non pas sur ce que vous devez faire pour réussir, mais sur l'impression de le mériter. Vous prévoyez de devenir le centre d'intérêt avec ce projet, mais si vous échouez, ce sont les autres qui en seront responsables parce que vous êtes doué, votre cause est juste et seuls les malveillants et les envieux pourraient vous barrer la route. Nous pourrions appeler ce trouble psychologique la « folie des grandeurs ».

Loi du jour : Acceptez vos limites et travaillez avec ce que vous avez à disposition au lieu de fantasmer sur un pouvoir divin que vous n’aurez jamais. La meilleure barrière contre la mégalomanie est de conserver son réalisme.

Les lois de la nature humaine, 11 : Apprenez à connaître vos limites — La loi de la mégalomanie

Le mythe du progrès

Un dernier mot sur l'irrationalité de la nature humaine : ne pensez surtout pas que les formes d'irrationalité les plus extrêmes ont été surmontées grâce au progrès et à l'instruction. Tout au long de l'Histoire, nous constatons la répétition de cycles de croissance et de décroissance de l'irrationalité. Le siècle de Périclès, avec ses philosophes et les premiers frémissements de l'esprit scientifique, a été suivi d'une période de superstitions, de cultes et d'intolérance. Le même phénomène s'est produit après la Renaissance italienne. La récurrence éternelle de ce cycle fait partie de la nature humaine. Simplement, l'irrationalité change de forme et d'apparence. Nous n'avons plus à proprement parler de chasses aux sorcières mais, au XXe siècle, il n'y a pas si longtemps, nous avons assisté aux simulacres de procès de Staline, aux audiences présidées par Joseph McCarthy au Sénat américain et aux persécutions de masse durant la Révolution culturelle chinoise. Les cultes sont toujours aussi présents dans nos sociétés, y compris les cultes de la personnalité et la fétichisation des célébrités. Et la technologie inspire désormais une véritable ferveur religieuse. Les gens ont désespérément besoin de croire en quelque chose, n'importe quoi. Des sondages ont révélé que nous sommes de plus en plus nombreux à croire aux fantômes, aux esprits et aux anges en ce début de XXIe siècle. Tant qu'il y aura des hommes, l'irrationalité trouvera des voix pour la porter et des moyens pour la propager.

Loi du jour : La rationalité ne peut s'acquérir qu'au niveau individuel et non par des mouvements de masse ou des progrès technologiques. Se croire supérieur et au-dessus de ce genre de choses est le signe d'irrationalité le plus sûr.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

31 OCTOBRE

L’obstacle, c’est vous

« Dans ce monde où les dés sont pipés, il faut avoir un tempérament de fer, une armure à l’épreuve des coups du sort et des armes pour tracer son chemin contre les autres. La vie est une longue bataille, un combat de tous les instants. Voltaire a bien raison de dire que, si nous réussissons, c’est à la pointe de l’épée, et que, quand nous mourrons, nous aurons encore l’épée à la main. »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

La vie est une lutte permanente, et vous vous retrouverez constamment dans des situations délicates, des relations destructrices, des engagements risqués. Votre façon d’affronter ces difficultés déterminera votre destin. Si vous êtes égaré et confus, si vous perdez votre but, si vous ne faites pas la différence entre l’ami et l’ennemi, vous ne pouvez vous en prendre qu’à vous-même. Tout dépend de votre état d’esprit et de votre façon de voir le monde. Un changement de perspective peut transformer un mercenaire passif et brouillon en un combattant motivé et créatif.

Loi du jour : Comme le disait Xénophon, qu’importent les rivières, les montagnes, les autres – le seul obstacle, c’est vous-même.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 1 : Déclarez la guerre à vos ennemis — La stratégie de la polarité

Novembre

L’humain rationnel

RÉALISER SON MOI SUPÉRIEUR

Le moi inférieur tend à prendre le dessus. Ses impulsions nous ramènent à des réactions émotionnelles et à des postures défensives, nous donnent le sentiment d’être supérieurs aux autres et meilleurs qu’eux. Le moi inférieur nous pousse à chercher des distractions et des plaisirs immédiats, à prendre toujours le chemin de la moindre résistance. Il nous incite à penser comme les autres et donc à nous perdre dans le groupe. Nous sentons les impulsions du moi supérieur lorsque nous sortons de nous-mêmes et souhaitons nous relier plus profondément aux autres, nous absorber dans notre travail, réfléchir plutôt que réagir, suivre notre propre chemin de vie et découvrir ce qui nous rend uniques. Le moi inférieur est la part plus animale et réactive de notre nature, dans laquelle nous retombons facilement. Le moi supérieur est sa part plus humaine, celle qui nous rend réfléchis, attentionnés, conscients de ce que nous sommes et de ce que nous faisons. Et parce que le moi supérieur est plus faible, nous relier à lui nous demande des efforts et une lucidité par rapport à nous-mêmes. Nous aspirons tous à mettre en valeur ce moi idéal à l’intérieur de nous. Pourquoi ? Parce que ce n’est qu’en développant cet aspect de nous-mêmes que nous nous sentirons pleinement épanouis et accomplis. Le mois de novembre vous aidera à satisfaire vos aspirations en vous faisant prendre conscience des éléments potentiellement positifs et productifs de votre nature.

Il existe une idée reçue concernant la rationalité humaine, une idée selon laquelle la rationalité implique la suppression, ou la répression des

émotions. Imaginons que vous ressentez de la peur, de la colère, de l'amour, ou encore de la haine, eh bien vous devriez réprimer ces émotions, vous en débarrasser afin d'atteindre la rationalité.

De ce point de vue, la rationalité semble n'exercer aucun attrait. Un peu comme les aliments diététiques. C'est bon pour vous, mais ça n'a pas beaucoup de saveur. Je tiens à vous dire que c'est très inexact. À vrai dire, c'est même le contraire. La rationalité implique de passer par certaines émotions essentielles. Il est impossible ne serait-ce que de commencer à penser rationnellement sans expérimenter ces émotions.

C'est ce que les neuro-scientifiques ont découvert en étudiant des patients dont le cerveau avait été endommagé, et plus spécifiquement le siège des émotions. Ils n'étaient plus capables de prendre des décisions rationnelles, ni même de réfléchir rationnellement.

J'illustrerai ainsi mon point de vue sur la rationalité : imaginons que vous ayez un projet, quelque chose que vous souhaitez accomplir. Il peut s'agir d'un projet de livre, d'un régime, ou encore de la création d'une entreprise. Votre vie ne vous convient pas, vous ressentez de la frustration et de l'impatience. En conséquence, vous décidez de changer de voie et de vous consacrer à ce projet, quel qu'il soit. Fort de cette envie, vous avancez, étape par étape, afin de la concrétiser. Prenons un autre exemple. Vous traversez un divorce difficile et vous vous battez pour obtenir la garde de votre enfant, que vous adorez. Les choses se passent si mal que vous commencez à craindre que votre enfant en ressorte traumatisé. À un moment donné, vous n'avez pas d'autre choix que de prendre du recul. La seule chose qui importe est le bien-être de votre enfant. Vous vous impliquez moins, vous renoncez, car vous pensez à ce qu'il y a de mieux pour lui. Je citerai ici un dernier exemple. Imaginons que vous connaissiez un individu toxique. Un insupportable narcissique, par exemple. À un moment donné, vous réagissez : vous ne pouvez plus supporter cette personne, et allez trouver un moyen de vous en débarrasser. Ce n'est pas facile, car cette personne est impliquée dans votre vie à plusieurs niveaux. Vous prenez donc un peu de recul, redevenez maître de vous-même, et après avoir déterminé les différentes façons de vous affranchir de cet individu, vous agissez. Le soulagement que vous ressentez est incomparable.

Jetons un œil à ces quelques exemples. Dans le premier, vous en avez assez d'être en surpoids, ou de ne pas pouvoir accomplir vos rêves. Cette frustration — cette émotion — vous contraint à agir. Cette action consiste à

suivre les étapes de la pensée rationnelle. Au terme de ce processus, vous expérimentez une sensation de soulagement et de fierté mêlés.

Le deuxième exemple parle d'empathie et d'amour. Votre inquiétude et l'amour que vous portez à votre enfant vous permettent de franchir les étapes de la pensée rationnelle. Au terme de ce processus, vous vous sentez mieux. Le dernier exemple parle de colère, mais d'une colère qui permet d'avancer, et ce rationnellement, afin de se libérer. Ce processus aboutit à une vague de joie et de soulagement.

Sans ces émotions, il serait impossible de réagir et de prendre une décision rationnelle. La fierté, l'empathie, l'amour et la sensation d'accomplissement sont autant de motivations permettant de traverser le processus rationnel, encore et encore. Ainsi donc, la rationalité est liée aux émotions et à la pensée. Il ne s'agit pas de réprimer ses émotions. Il s'agit de trouver un équilibre entre le travail de réflexion et la part animale, émotionnelle, de notre nature. Il est important de ne pas considérer la voie de la rationalité comme un chemin douloureux et ascétique. Les pouvoirs qu'elle confère sont extrêmement gratifiants et agréables, beaucoup plus profonds que les plaisirs frénétiques que le monde a tendance à nous proposer.

1ER NOVEMBRE

De l’espoir pour nous tous

Malgré nos tendances irrationnelles prononcées, deux facteurs devraient nous donner espoir. D’abord, il a existé dans l’Histoire et dans toutes les cultures des individus très rationnels qui ont permis le progrès. Ils représentent des modèles idéaux vers lesquels nous devons tous tendre. Nous pouvons citer l’empereur Ashoka en Inde ancienne, Marc Aurèle dans la Rome antique, Marguerite de Valois dans la France médiévale, Léonard de Vinci, Charles Darwin, Abraham Lincoln, l’écrivain Anton Tchekhov, l’anthropologue Margaret Mead et l’homme d’affaires Warren Buffett, entre autres. Toutes ces personnalités partagent certaines qualités – une appréciation juste et réaliste d’elles-mêmes et de leurs faiblesses ; un amour de la vérité et de la réalité ; une attitude tolérante envers les autres ; et la capacité à atteindre les objectifs qu’elles se sont fixés. Ensuite, et c’est le deuxième facteur, nous avons tous, à un moment de notre vie, fait preuve d’une plus grande rationalité. Cela va souvent de pair avec ce que j’appelle la mentalité du réalisateur. Nous devons réaliser un projet dans un délai imparti. La seule émotion que nous pouvons nous autoriser est l’enthousiasme, et son corollaire le dynamisme. Les autres émotions nous empêchent de nous concentrer. Parce que nous avons une obligation de résultat, nous devenons exceptionnellement pragmatiques. Nous nous focalisons sur le travail, l’esprit calme, l’ego en sommeil. Si les autres tentent de nous interrompre ou de nous contaminer avec leurs émotions, nous protestons.

Loi du jour : Ces moments, fugaces, révèlent le moi rationnel en nous qui attend de s’exprimer. Il faut juste un peu de conscience et de pratique.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l’irrationalité

2 NOVEMBRE

Gardez-vous du maelström émotionnel

Pour réussir, il faut maîtriser ses émotions. Mais même si vous y arrivez, vous n'avez aucun contrôle sur les émotions de ceux qui vous entourent, et là est le danger. La plupart des gens agissent sous le coup d'un tourbillon émotionnel, en réaction permanente aux querelles et aux conflits. Votre sang-froid et votre autonomie les irritent. Ils essaient de vous entraîner dans leur maelström, vous suppliant de prendre parti dans leurs batailles interminables ou de faire la paix pour eux. Si vous succombez à leurs pathétiques supplications, votre esprit et votre temps seront petit à petit monopolisés par leurs problèmes. Ne vous laissez pas submerger par ce que vous avez en vous de compassion et de pitié. On ne gagne jamais à ce jeu, que de multiplier les conflits. Quitte à paraître sans cœur, dites-vous bien que votre indépendance vous vaudra plus de respect et vous placera dans une position de pouvoir à partir de laquelle vous aurez toute latitude d'aider autrui, mais en gardant les mains libres.

Loi du jour : Souvenez-vous… l'énergie et le temps sont limités. Tout instant passé au profit des affaires des autres est autant de perdu pour vous-même.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 20 : Ne prenez pas parti

3 NOVEMBRE

Augmentez votre temps de réaction

« Fie-toi à ton sentiment ! » – Mais les sentiments n'ont rien d'ultime, d'originaire ; derrière eux se trouvent des jugements et des évaluations dont nous héritons sous la forme… d'inclinations, de répulsions… L'inspiration qui naît du sentiment descend directement d'un jugement – souvent faux ! – et certainement pas du tien ! Se fier à son sentiment, cela signifie obéir plus à son grand-père, à sa grand-mère et à leurs grands-parents qu'aux dieux qui sont en nous : notre raison et notre expérience. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Cette faculté se développe avec la pratique et la répétition. Quand un événement ou un échange réclame une réponse, vous devez apprendre à appuyer sur pause pour prendre un peu de recul. Cela peut signifier partir vous isoler ailleurs pour ne pas vous sentir obligé de réagir immédiatement. Ou rédiger un e-mail de colère, mais sans l'envoyer. Vous le gardez dans vos brouillons un jour ou deux. Bannissez les échanges téléphoniques ou en direct tant que vous êtes sous le coup d'une émotion, notamment du ressentiment. Si vous vous surprenez à vous précipiter pour prendre des engagements – embaucher quelqu'un ou le licencier, par exemple –, différez votre décision d'une journée. Le temps de laisser l'émotion retomber. Plus vous pouvez vous accorder le temps de réfléchir, mieux c'est, car le recul vient avec le temps.

Loi du jour : Considérez cela comme un entraînement à la résistance – plus vous résistez longtemps à l'envie de réagir, plus vous libérez d'espace mental en vous pour réfléchir sérieusement et plus vous renforcez votre esprit.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

Transformez l’envie en un moteur vers l’accomplissement

Au lieu de vouloir blesser ou voler la personne qui a mieux réussi que nous, nous devrions souhaiter nous élever à son niveau. Ainsi, l’envie devient un moteur de l’excellence. Nous pouvons même essayer de côtoyer des gens qui stimuleront ce désir de compétition, des individus légèrement plus doués que nous. Pour que cela fonctionne, il faut un peu changer de psychologie. Tout d’abord, nous devons nous persuader que nous avons la capacité de nous élever. Avoir confiance en nos capacités d’apprendre et de nous améliorer est un puissant antidote contre l’envie. Au lieu de souhaiter avoir ce que l’autre a et d’avoir recours au sabotage par impuissance, nous ressentons le besoin d’obtenir la même chose et nous persuadons d’en avoir la capacité. Ensuite, nous devons développer une bonne éthique de travail pour y parvenir. Si nous sommes rigoureux et persévérants, nous pourrons franchir n’importe quel obstacle ou presque et atteindre une meilleure position. Les gens qui sont paresseux et indisciplinés sont beaucoup plus sujets à l’envie.

Loi du jour : Puisque nous ne pouvons pas empêcher notre cerveau de comparer, mieux vaut changer l’envie en quelque chose de productif.

Les lois de la nature humaine, 10 : Méfiez-vous de l’ego fragile — La loi de l’envie

5 NOVEMBRE

Connaissez-vous vous-même

« Celui qui connaît l'autre est sage. Celui qui se connaît soi-même est éclairé. »

— LAO TSEU

Le moi émotionnel se nourrit de l'ignorance. C'est au moment où vous prenez conscience de la façon dont il opère et vous domine qu'il perd son emprise sur vous et peut être dompté. Par conséquent, la première mesure à prendre pour devenir rationnel est toujours un mouvement vers l'intérieur de soi. En vous observant, vous allez « prendre sur le fait » votre part émotionnelle. Mais il va falloir réfléchir sur votre manière de fonctionner en état de stress. Quelles faiblesses particulières tendent à se manifester dans ces moments-là ? Le désir de plaire, d'intimider, de contrôler ? Une profonde méfiance ? Examinez vos décisions, notamment celles qui se sont révélées inefficaces. Identifiez-vous une constante, une insécurité sous-jacente susceptible de les motiver ? Puis étudiez vos forces, ce qui vous rend différent des autres. Cela va vous aider à vous fixer des objectifs en concordance avec vos intérêts à long terme et en harmonie avec vos compétences. En prenant conscience de ce qui vous distingue des autres et en le valorisant, vous allez aussi pouvoir résister à l'attrait du biais de conformisme et de l'effet de groupe.

Loi du jour : Pouvez-vous prendre un peu de distance et voir au-delà des illusions que vous concevez vis-à-vis de vous-même ?

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

6 NOVEMBRE

Qui est à blâmer ?

Lorsque quelque chose se déroule mal, il est naturel de chercher un coupable à accuser. Laissez ce genre de bêtises aux autres, qui se font mener par le bout du nez, qui ne voient que ce qui est visible à leurs yeux. Vous voyez les faits différemment. Si quelque chose ne va pas, en affaires, en politique ou dans la vie en général, remontez à la politique qui est à la source. La cible n’était pas la bonne. Cela signifie aussi que vous êtes responsable de vos propres malheurs. En étant plus prudent, plus sage, plus lucide, vous auriez pu éviter le danger. Lorsque les choses ne vont pas, il vous faut donc faire un examen de conscience. Inutile de dramatiser, de vous culpabiliser et de vous flageller ; il s’agit simplement de vous lancer dans la prochaine campagne avec confiance et clairvoyance.

Loi du jour : Déterminez le rôle que vous avez joué dans chacun de vos échecs.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 12 : Perdez des batailles, mais gagnez la guerre : La grande stratégie

Pratiquez la Mitfreude

« Le serpent qui nous mord dans l’intention de nous blesser s’en réjouit ; l’animal le plus primitif peut imaginer la douleur des autres. Mais imaginer la joie des autres et s’en réjouir est le privilège des animaux les plus évolués. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

La *Schadenfreude*, ou « joie mauvaise », que l’on éprouve à la vue du malheur des autres, est clairement liée à l’envie, comme plusieurs études l’ont démontré. Lorsqu’on envie quelqu’un, on est content, surexcité quand il souffre ou connaît un revers de fortune. Mais l’inverse serait mieux. C’est ce que Friedrich Nietzsche appelait *Mitfreude*, « la joie partagée ». Autrement dit, au lieu de féliciter les gens de leur chance, quelque chose de facile à faire et vite oublié, essayez de ressentir activement leur joie comme une forme d’empathie. Cela peut être peu naturel puisque notre réaction première est de ressentir de l’envie, mais on peut s’entraîner à imaginer comment les autres se sentent pour vivre leur bonheur ou leur satisfaction. Non seulement cela libère notre esprit de l’envie, mais cela crée également une forme de rapport inhabituel. Si on est la cible de la *Mitfreude*, on ressent le véritable engouement de l’autre pour notre bonne fortune au lieu de recevoir de simples mots de félicitations, et cela induit qu’on ressent la même chose dans le cas inverse. Puisque c’est si rare, cela a le don de rapprocher les gens.

Loi du jour : Appropriez-vous la joie des autres. On augmente ainsi notre propre capacité à ressentir cette émotion par rapport à nos expériences.

Les lois de la nature humaine, 10 : Méfiez-vous de l’ego fragile — La loi de l’envie

8 NOVEMBRE

La suprême patience

Le temps est un concept que l'homme a créé pour rendre supportable l'infini de l'éternité et de l'univers. Comme il a construit le concept de temps, il est aussi capable de le modeler jusqu'à un certain point, de le truquer. Le temps d'un enfant est long et lent, il embrasse un large horizon ; le temps d'un adulte s'écoule avec une rapidité effrayante. Le temps dépend en effet de notre perception, qui, nous le savons, peut être délibérément modifiée. C'est la première chose à comprendre pour maîtriser le temps. Si le bouleversement de nos émotions tend à faire passer le temps plus vite, il s'ensuit qu'une fois que nous contrôlons nos réactions affectives aux événements, le temps passera plus lentement. Ce changement de perspective tend à allonger notre perception de l'avenir, à nous ouvrir des possibilités que la crainte et la colère avaient jusque-là fermées, et à nous apprendre la patience qui est l'élément principal de maîtrise du temps. Ne vous pressez jamais : la précipitation trahit un manque de sang-froid. Soyez patient : chaque chose vient à son heure. Attendez le bon moment : flairez l'air du temps, les tendances qui vous porteront au pouvoir. Restez en garde tant que l'heure n'est pas venue et portez l'estocade à point nommé.

Loi du jour : Cultivez la patience. Laissez s'écouler une journée avant de remédier à ce problème urgent.

Power, les 48 lois du pouvoir Loi 35 : Maîtrisez le temps

Canalisez vos pulsions mégalomaniaques

La mégalomanie est une forme d’énergie primaire que nous possédons tous. Elle nous oblige à désirer quelque chose de plus, d’être reconnu et estimé par les autres, et de nous sentir reliés à quelque chose de plus vaste. Le problème, ce n’est pas l’énergie en elle-même. Elle peut servir à alimenter nos ambitions. Le problème, c’est la tournure qu’elle prend. Normalement, la mégalomanie nous laisse imaginer que nous sommes meilleurs, supérieurs à la réalité. On appelle cela la mégalomanie fantasmatique car elle s’appuie sur nos fantasmes et l’impression faussée qu’on se forge par le moindre signe d’attention que l’on reçoit. La mégalomanie fantasmatique vous fera passer d’une idée à une autre, imaginant toute la reconnaissance et les éloges que vous recevrez, mais vous ne concrétiserez jamais rien. Il faut faire exactement l’inverse. Prenez l’habitude de vous concentrer totalement sur un seul projet ou problème. Il faut que l’objectif soit simple à atteindre, et en quelques mois, pas des années. Réduisez-le à de brèves étapes et des objectifs rapprochés, au fur et à mesure de votre progression. Le but est d’atteindre un état de flux où l’esprit est de plus en plus absorbé par le travail au point que les idées viendront à votre esprit à n’importe quel moment. Cette impression de flux est plaisante et addictive. Sans cet état de flux, vous allez inévitablement mener plusieurs tâches à la fois et vous éparpiller. Essayez de surmonter cela. Il peut s’agir d’un projet que vous menez en dehors du cadre de votre travail. Ce n’est pas le nombre d’heures que vous y consacrerez qui importe, mais l’intensité et la régularité de votre effort. Dans le même ordre d’idées, votre projet devrait faire appel à des compétences que vous possédez déjà ou que vous êtes en train de développer. L’objectif est de voir une amélioration constante de votre niveau de compétence, ce qui viendra certainement de votre niveau de

concentration. Vous gagnerez ainsi en assurance. Cela devrait suffire pour continuer à avancer.

Loi du jour : Ne vous engagez pas dans d'autres rêves ou dans d'autres projets. Canalisez cette énergie mégalomaniaque en vous laissant absorber par le travail autant que possible.

Les lois de la nature humaine, 11 : Apprenez à connaître vos limites — La loi de la mégalomanie

Transcender le tribalisme

Le tribalisme est ancré dans la partie la plus profonde et primitive de notre nature, mais il est aujourd'hui associé à des prouesses technologiques bien plus importantes, ce qui le rend d'autant plus dangereux. Ce qui nous a permis, il y a des millénaires, de nous unifier et de survivre pourrait facilement conduire à l'extinction de notre espèce aujourd'hui. La tribu sent son existence menacée par la présence de l'ennemi. Il y a peu de terrain d'entente. Les luttes deviennent plus intenses et violentes entre tribus. L'avenir de la race humaine dépendra sans doute de notre capacité à transcender ce tribalisme et considérer notre destinée comme interconnectée avec celle des autres. Nous faisons tous partie de la même espèce, nous avons tous les mêmes origines, nous sommes tous frères et sœurs. Nos différences sont surtout illusoires. Imaginer des différences est un délire de groupes. Nous devons nous considérer comme faisant partie d'un grand groupe de réalité et éprouver un fort sentiment d'appartenance. Pour résoudre les problèmes fabriqués par l'Homme qui nous menacent, il faut coopérer à grande échelle, avec un esprit pragmatique qui manque à la tribu. Cela ne signifie pas la fin des différentes cultures et de la richesse qui les accompagne. À dire vrai, le groupe de réalité encourage la diversité interne.

> **Loi du jour : Il faut en conclure que le premier groupe auquel nous appartenons est celui de la race humaine. Tel est notre avenir inéluctable. Tout le reste est régressif et dangereux.**

Les lois de la nature humaine, 14 : Ne laissez pas le groupe vous tirer vers le bas — La loi de la conformité

Gravissez la montagne

Pour nous, êtres humains, qui sommes enfermés dans l'instant présent, c'est comme si nous vivions au pied de la montagne. Ce qu'il y a de plus visible à nos yeux – les gens de notre entourage, la forêt environnante – nous donne une vision limitée, déformée de la réalité. Le passage du temps est comme la lente ascension d'une montagne. Les émotions que nous avons ressenties dans le présent ne sont plus aussi fortes ; nous pouvons nous détacher et voir les choses plus clairement. Plus nous prenons de recul avec le temps qui passe, plus nous ajoutons d'informations au tableau. Ce que nous avons vu trois mois après les faits n'est pas aussi précis que ce que nous en savons un an plus tard. La partie animale de la nature humaine veut que nous soyons le plus marqués par ce que nous pouvons voir et entendre dans le présent — les dernières nouvelles et tendances, les opinions et actes des personnes de notre entourage, tout ce qui nous semble essentiel. C'est ce qui vous pousse à succomber aux séduisantes promesses de prospérité et de résultats faciles. C'est aussi ce qui vous fait réagir de façon excessive aux circonstances actuelles — vous enthousiasmer ou, au contraire, paniquer en fonction de la tournure que prennent les événements. Apprenez à évaluer les gens en fonction de l'étroitesse de leur vision ou de leur largeur d'esprit ; évitez de vous mêler à ceux qui n'anticipent pas les conséquences de leurs actes, qui sont dans un perpétuel mode réactif. Cette énergie est contagieuse. Guettez les plus vastes tendances qui régissent les événements et soyez à l'affût de ce qui n'est pas immédiatement visible. Ne perdez jamais de vue vos objectifs à long terme. En prenant de la hauteur, vous aurez la patience et la clairvoyance nécessaires pour atteindre tous vos objectifs, ou presque.

Loi du jour : Fabriquez artificiellement l'effet du temps, pour vous donner une vision étendue du moment présent.

Brisez les conventions

Depuis des siècles, le rôle des genres représente la plus puissante des conventions. Ce que les hommes et les femmes peuvent faire ou dire a toujours été très contrôlé, au point que cela semble représenter des différences biologiques, et non des conventions sociales. Les femmes en particulier sont éduquées pour être gentilles et aimables. Elles ressentent une pression continue pour respecter cela et le prennent à tort comme quelque chose de naturel et biologique. Certaines des grandes femmes d'influence dans l'Histoire ont délibérément cassé ces codes – des comédiennes comme Marlène Dietrich et Joséphine Baker, des personnages politiques comme Eleanor Roosevelt, des femmes d'affaires comme Coco Chanel. Elles ont montré leur ombre en réagissant d'une façon considérée comme typiquement masculine, mélangeant le rôle des genres. Même Jacqueline Kennedy Onassis a obtenu du pouvoir en ne jouant pas le rôle traditionnel de la Première dame. Elle avait un côté très malicieux. Lorsqu'elle n'appréciait pas quelqu'un, cela se voyait immédiatement. Elle ne se souciait guère de ce qu'on pensait d'elle. Jackie est devenue une célébrité en raison de ce naturel qu'elle exsudait. En général, considérez cela comme une sorte d'exorcisme. Lorsque vous montrez ces désirs et ces pulsions, ils ne restent pas enfouis dans des recoins de votre personnalité, à s'agiter et à opérer de façon secrète.

Loi du jour : Dévoilez votre ombre. Libérez vos démons et affirmez votre présence en tant qu'être humain authentique.

Les lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur — La loi du refoulement

13 NOVEMBRE

Apprenez à rire de la bêtise des autres

Vous ne pouvez être sur tous les fronts et combattre tout le monde. Le temps et l'énergie sont des ressources limitées ; il faut savoir les préserver. L'épuisement et la frustration sont les pires ennemis du sang-froid. Le monde est plein d'imbéciles rongés d'impatience, des girouettes qui ne savent pas voir plus loin que le bout de leur nez. On les rencontre partout : le patron indécis, le collègue sournois, le subordonné hystérique. Lorsqu'on travaille avec des idiots, inutile de les combattre. Traitez-les comme des enfants ou des animaux domestiques ; il vous en faut plus pour déstabiliser votre équilibre mental. Savoir rester calme et enjoué avec les sots est une compétence primordiale.

Loi du jour : Détachez-vous des imbéciles. Et, en riant intérieurement de leurs bêtises, laissez-les développer quelques idées inoffensives.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 3 : Au cœur de la tempête, gardez la tête froide — La stratégie de l'équilibre

Parez-vous de toutes les qualités

Certains traits de caractère sont toujours considérés comme positifs quelle que soit la période historique et vous devez savoir comment vous en parer aux yeux des autres. Par exemple, avoir l'air bon ne se démode jamais. Certes, la bonté d'aujourd'hui n'est pas celle du XVIe siècle, mais son essence demeure identique – vous incarnez ce qui est considéré comme bon et exemplaire. Dans le monde moderne, cela signifie avoir l'air progressiste, tolérant et ouvert d'esprit. Vous devez vous montrer généreux et faire des dons pour certaines causes que vous soutenez sur les réseaux sociaux. Donner de vous l'image de quelqu'un d'honnête et de sincère fonctionne toujours. Quelques confessions en public de vos fragilités particulières feront l'affaire. En général, les gens prennent pour argent comptant les signes d'humilité, alors qu'il est très facile de les simuler. Alors apprenez à faire profil bas et à paraître humble de temps en temps. Si le sale boulot doit être fait, faites-le faire par d'autres. Vous êtes blanc comme neige. Ne jouez jamais ouvertement le leader machiavélique – cela ne marche qu'à la télévision.

Loi du jour : Si les gens jugent généralement les autres à l'aune de leur apparence, apprenez à prendre le contrôle en adoptant le bon masque. Un air d'humilité, de bonté même, fonctionne toujours bien. Évitez toute marque d'hypocrisie ou de supériorité.

Les lois de la nature humaine, 3 : Découvrez ce qui se cache derrière le masque — La loi de la *persona*

15 NOVEMBRE

Adoptez un esprit généreux

Nous portons tous sur nos épaules les traumatismes et les souffrances de notre enfance. Dans notre vie sociale, en prenant de l'âge, nous accumulons les déceptions et les humiliations. Nous sommes aussi souvent hantés par l'impression d'être inutiles, de ne pas franchement mériter les bonnes choses de la vie. Nous doutons de nous-mêmes à certains moments. Ces émotions peuvent devenir obsessionnelles et envahir notre esprit. Elles nous obligent à réduire nos expériences vécues pour pouvoir gérer nos angoisses et nos déceptions. Elles nous poussent vers la consommation d'alcool ou vers d'autres mauvaises habitudes pour engourdir nos souffrances. Sans nous en rendre compte, nous adoptons une attitude négative et craintive face à l'existence. Cela devient la prison que nous nous imposons. Quoi qu'il en soit, les choses pourraient être autrement. Nous pouvons nous libérer. Cela provient d'un choix, d'une autre façon de considérer le monde, d'un changement d'attitude. Cette liberté vient essentiellement du fait d'adopter un esprit de générosité – envers nous-mêmes et envers les autres. En acceptant les gens, en les comprenant et si possible en les aimant pour leur nature humaine, on peut libérer notre esprit de nos émotions obsessionnelles et mesquines. On peut arrêter de réagir à toutes les paroles et actions des autres. On peut mettre une certaine distance et arrêter de tout prendre personnellement. Ainsi, on se libère un espace mental pour des objectifs supérieurs. Une fois que nous aurons goûté à la puissance euphorisante de cette nouvelle attitude, nous voudrons aller aussi loin que possible.

Loi du jour : Lorsqu'on est généreux envers nous-mêmes et envers les autres, ils sont attirés par nous et veulent faire pareil.

Les lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

16 NOVEMBRE

Intégrez le côté obscur

Depuis son plus jeune âge, Abraham Lincoln aimait s'analyser et un thème récurrent chez lui était son dédoublement de personnalité – d'un côté une tendance ambitieuse et presque cruelle, et de l'autre, une sensibilité et une douceur qui le déprimaient fréquemment. À cause de ces deux aspects de sa nature, il se sentait mal à l'aise, étrange. Côté brut, par exemple, il aimait la boxe et malmener son adversaire sur le ring. En politique et dans le monde juridique, il avait un sens de l'humour assez cinglant. Côté tendre, il aimait la poésie, avait beaucoup d'affection pour les animaux et détestait être témoin de toute forme de maltraitance physique. Au pire de sa forme, il avait des accès de tristesse et ressassait des idées noires sur la mort. Dans l'ensemble, il se trouvait bien trop sensible pour les aléas du monde politique. Au lieu de nier cet aspect de sa personnalité, il le canalisa en une extraordinaire empathie pour le public, pour le commun des mortels. Très touché par les victimes de la guerre, il déploya tous les efforts pour y mettre fin le plus rapidement possible. Il ne rejeta pas tout le mal sur le sud du pays, mais témoigna plutôt de l'empathie pour le fardeau que portait la région et planifia une paix qui n'était pas vengeresse. Il transforma aussi cet aspect de sa personnalité en un sens de la dérision très sain, plaisantant souvent sur sa laideur, sa voix aiguë et ses bouderies. En acceptant et intégrant de telles qualités opposées dans son personnage public, il donnait l'impression d'être un homme extrêmement authentique. Les gens s'identifiaient à lui d'une façon inédite pour un leader politique.

Loi du jour : Votre objectif doit être non seulement d'accepter totalement l'Ombre, mais aussi d'avoir envie de l'intégrer à votre personnalité actuelle. Ainsi, vous serez un être humain plus abouti et vous rayonnerez d'une authenticité qui attirera les autres.

Les lois de la nature humaine, 9 : Affrontez votre côté obscur — La loi du refoulement

Alternez entre imagination et réalité

Votre projet commence par une idée et pendant que vous la peaufinez, votre imagination galope puisqu'elle est ouverte à plein de possibilités. À un moment donné, vous passez de la phase de planification à celle de l'exécution. C'est là que vous devez rechercher les commentaires et critiques auprès des personnes que vous respectez ou auprès de votre public. Vous voulez entendre les défauts et les faiblesses de votre projet car c'est le seul moyen d'améliorer vos compétences. Si le projet peine à atteindre les résultats que vous avez imaginés ou que le problème n'est pas résolu, considérez cela comme la meilleure façon d'apprendre. Analysez ce que vous avez mal fait, sans complaisance. Une fois que vous avez des retours et analysé le résultat, revenez au projet ou lancez-en un nouveau en laissant votre imagination galoper, mais en prenant en compte ce que vous avez appris de l'expérience précédente. Poursuivez ainsi et vous verrez que vous vous améliorerez. Si vous restez trop longtemps à l'étape de l'imagination, ce que vous créerez tendra à tenir de la mégalomanie et sera détaché de la réalité. Si vous ne faites qu'écouter les commentaires et réfléchissez trop à ce que les gens veulent, votre travail sera conventionnel. En gardant le dialogue ouvert entre la réalité et votre imagination, vous créerez quelque chose de concret et puissant.

Loi du jour : En alternant sans cesse entre votre imagination et les réactions des gens, ce que vous créerez sera à la fois unique et interactif — la combinaison idéale.

Les lois de la nature humaine, 11 : Apprenez à connaître vos limites — La loi de la mégalomanie

Tournez-vous vers l'extérieur

Nous sommes égocentriques par nature et nous passons la majorité de notre temps à nous concentrer sur nous-mêmes, sur nos émotions, nos blessures, nos fantasmes. Vous voulez prendre l'habitude d'inverser le plus possible cette attitude. Pour ce faire, vous pouvez procéder de trois façons. Premièrement, vous peaufinez votre capacité d'écoute afin de capter les paroles et les signes non verbaux d'autrui. Vous vous entraînez à lire entre les lignes de ce que les gens vous disent. Vous vous mettez à l'unisson de leurs humeurs et de leurs besoins, et vous percevez leurs manques. Vous ne prenez pas les sourires des gens et leurs regards approbateurs pour argent comptant, et vous décelez la tension ou la fascination sous-jacentes. Deuxièmement, vous faites tout votre possible pour mériter le respect des gens. Vous ne considérez pas que c'est un droit acquis ; vous ne vous concentrez pas sur vos sensations et sur ce que les gens vous doivent en raison de votre position et de votre stature (vision tournée vers l'intérieur). Vous méritez leur respect en respectant leurs besoins individuels et en prouvant que vous travaillez pour le bien commun. Troisièmement, vous considérez qu'être un leader est une immense responsabilité puisque le bien-être du groupe dépend de vos moindres décisions. Ce qui vous motive, ce n'est pas d'attirer l'attention, mais d'obtenir les meilleurs résultats possibles pour la majorité des gens. Vous vous immergez dans le travail, pas dans votre ego. Vous ressentez une profonde connexion viscérale avec le groupe puisque son sort et le vôtre sont intimement liés.

Loi du jour : Si vous adoptez cette attitude, les gens le sentiront et ils seront attirés par vous tout simplement parce qu'il est rare de rencontrer une personne aussi sensible aux humeurs des gens et autant focalisée sur les résultats.

Les lois de la nature humaine, 15 : Donnez-leur envie de vous suivre — La loi de l'inconstance

19 NOVEMBRE

La destinée

« Ce qui fait l'homme, c'est l'âme. Sache donc que tu es dieu ; car il est dieu, celui qui a la force d'action, qui sent, qui se souvient, qui prévoit, qui gouverne, régit et meut ce corps dont il est le maître, comme le Dieu suprême gouverne ce monde. Semblable à ce Dieu éternel qui meut le monde en partie corruptible, l'âme immortelle meut le corps périssable. »

— CICÉRON

À travers l'Histoire, de nombreux leaders tels qu'Alexandre le Grand ou Jules César se pensaient sortis de la cuisse de Jupiter ou d'êtres un peu divins. Cette croyance se traduisait par un niveau d'assurance très élevé que les autres reconnaissaient et dont ils se nourrissaient. C'était une prophétie qui se réalisait d'elle-même. Inutile d'avoir des pensées aussi grandioses, mais sentir que vous êtes destiné à quelque chose de grand ou d'important vous offre une certaine résilience quand les gens vous résistent ou s'opposent à vous. Il ne faut pas intérioriser les doutes qui surgissent à ces moments-là. Il faut avoir un esprit d'entreprise et sans cesse essayer de nouvelles choses. Vous prendrez même des risques car vous êtes persuadé de pouvoir rebondir après un échec et d'être destiné à réussir.

Loi du jour : Vous êtes destiné à accomplir de grandes choses ; en y réfléchissant, vous créerez une dynamique autonome.

Les lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

Concentrez-vous et définissez des priorités

« Nous n’avons rien à nous que le temps, dont jouissent ceux mêmes qui n’ont point de demeure. C’est un malheur égal d’employer le précieux temps de la vie en des exercices mécaniques, ou dans l’embarras des grandes affaires. »

— BALTASAR GRACIÁN

Certaines activités sont une perte de temps. Certaines personnes vous tireront vers le bas et vous devez les éviter. Ne perdez pas de vue vos objectifs à long et court terme ; restez concentré et sur le qui-vive. Accordez-vous le luxe de l’exploration et des errements créatifs, mais toujours en gardant vos objectifs à l’esprit.

Loi du jour : Dans un monde plein d’interminables distractions, vous devez vous concentrer et définir des priorités.

Les lois de la nature humaine, 15 : Donnez-leur envie de vous suivre — La loi de l’inconstance

21 NOVEMBRE

Connectez-vous à ce qui est le plus proche de vous

La vie est courte et notre énergie limitée. Si nous nous laissons mener par le bout du nez par nos désirs sans fin, nous risquons de consacrer beaucoup de temps à des quêtes et des changements vains. En règle générale, n’attendez et n’espérez pas constamment le mieux en toutes choses, mais profitez plutôt au maximum de ce que vous avez. La réalité vous appelle. Vous absorber l’esprit dans ce qui est, non pas le plus loin, mais le plus proche de vous, apporte une tout autre sensation. Vous pouvez toujours vous connecter à un niveau plus profond avec les personnes de votre entourage. Et de toute façon, vous ne connaîtrez jamais tout, loin de là, des personnes auxquelles vous avez affaire, et cela peut être une source de fascination infinie. Vous pouvez vous relier plus profondément à votre environnement. L’endroit où vous vivez possède une longue histoire dans laquelle vous pouvez vous immerger. Mieux connaître votre environnement vous offre de nombreuses opportunités de pouvoir. Et quant à vous-même, vous possédez des facettes mystérieuses que vous ne comprendrez jamais totalement. En essayant de mieux vous connaître, vous pouvez prendre en charge votre propre nature au lieu d’en être esclave. Et votre travail présente des possibilités d’amélioration et d’innovation infinies, et lance sans cesse des défis à votre imagination. Ce sont ces choses qui sont près de vous et composent votre monde réel – pas votre monde virtuel.

Loi du jour : Au bout du compte, ce que vous devez vraiment convoiter, c’est un contact plus profond avec la réalité. Ce lien vous apportera sérénité, concentration et le pouvoir concret de modifier ce qu’il est possible de modifier.

Les lois de la nature humaine, 5 : Soyez un objet de désir insaisissable — La loi de la convoitise

22 NOVEMBRE

Acceptez ce qui vous arrive

« Pendant que tel, par exemple, porte envie à tel autre pour les aventures intéressantes qui lui sont arrivées pendant sa vie, il devrait plutôt lui envier le don de conception qui a prêté à ces événements l'importance qu'ils ont dans sa description. »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

En 1928, l'actrice Joan Crawford avait déjà fait une belle carrière à Hollywood, mais elle se voyait toujours proposer les mêmes rôles, ce qui la frustrait. Elle constatait que d'autres actrices moins talentueuses la dépassaient. Peut-être qu'elle n'était pas assez sûre d'elle. Un jour, elle décida d'exprimer son ressenti auprès d'un des plus grands producteurs de la MGM, Irving Thalberg. Elle ignorait que pour lui, c'était de l'insolence, et qu'il était de nature vindicative. Il lui proposa donc un rôle dans un western, sachant que c'était la dernière chose qu'elle voulait et qu'il s'agissait d'une impasse pour beaucoup d'actrices. Joan retint la leçon et décida de prendre sa destinée à bras-le-corps. Elle se força à aimer les westerns. Elle devint très bonne cavalière. Elle lut des ouvrages sur le Far West et développa une véritable fascination pour son folklore. S'il fallait passer par là pour avancer, elle serait l'actrice phare dans tous les westerns. Au moins, cela lui permettrait d'étoffer son talent de comédienne. C'est l'attitude qu'elle adopta toute sa vie durant à l'égard de son travail et des défis qu'une actrice doit relever à Hollywood, où les carrières sont plutôt courtes. Chaque déconvenue était pour elle une chance d'apprendre et de se développer.

Loi du jour : Appréhendez chaque obstacle comme un apprentissage, comme un moyen de devenir plus fort.

Les lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

23 NOVEMBRE

Admirez la grandeur humaine

L’admiration est aux antipodes de l’envie – nous reconnaissons les accomplissements des autres, nous les félicitons sans ressentir la moindre insécurité. Nous admettons leur supériorité artistique, scientifique ou dans le monde des affaires sans en souffrir. Mais cela va encore plus loin. En reconnaissant le génie chez quelqu’un, nous saluons le plus haut potentiel de notre espèce. Nous éprouvons de la Mitfreude avec le meilleur de la nature humaine. Nous partageons cette fierté après tout grand accomplissement de l’Homme. Cette admiration nous élève au-dessus de la petitesse de la vie quotidienne et aura un effet apaisant.

Loi du jour : Même s’il est plus facile d’admirer les morts sans la moindre trace d’envie, efforcez-vous d’inclure au moins un vivant dans votre panthéon. Si vous êtes jeune, ces sujets d’admiration peuvent servir de modèles.

Les lois de la nature humaine, 10 : Méfiez-vous de l’ego fragile — La loi de l’envie

Recherchez l'influence positive du groupe

Pour un groupe, la réalité est la suivante : il existe dans le but de faire des choses, de produire des choses, de résoudre des problèmes. Il a des ressources qu'il peut exploiter – le travail et la force de ses membres, ses finances. Il opère dans un environnement particulier qui est presque toujours hautement concurrentiel et toujours changeant. Un groupe sain mettra l'accent sur le travail, sur l'exploitation maximale de ses ressources et sur son adaptation à tous les changements inévitables. Sans perdre de temps en petits jeux politiques interminables, ce groupe peut accomplir dix fois plus qu'un groupe dysfonctionnel. Il fait ressortir le meilleur de la nature humaine – l'empathie des gens, leur capacité à travailler avec les autres à haut niveau. Il faut prendre en compte l'aspect psychologique des individus. Un thérapeute pourrait aider les membres d'un groupe dysfonctionnel s'ils ont des problèmes. Toutefois, faire partie d'un tel groupe génère beaucoup d'instabilités, lorsque l'on est soi-même pleinement équilibré. L'inverse est vrai aussi : faire partie d'un groupe de réalité qui fonctionne très bien peut nous rendre sains d'esprit et entiers. De telles expériences sont mémorables et changent la vie. On gagne confiance en nos capacités, ce qu'un tel groupe récompense. On se sent en phase avec la réalité. On est pris dans la spirale ascendante du groupe et on prend conscience de notre nature sociale au niveau élevé auquel elle était destinée. On sent une décharge d'énergie qui vient du fait de nous sentir connectés aux autres qui travaillent dans ce même état d'esprit.

Loi du jour : Vous devez parfaitement comprendre l'influence que le groupe opère sur vos émotions et vos réflexions. En étant conscient de cela, vous pouvez éviter d'être tiré vers le bas par l'effet de groupe.

Les lois de la nature humaine, 14 : Ne laissez pas le groupe vous tirer vers le bas — La loi de la conformité

Transformez votre narcissisme en empathie

Nous nous imaginons comprendre assez bien nos interlocuteurs. La vie est parfois dure et bien d'autres tâches nous attendent. Nous sommes paresseux et préférons nous fier à nos préjugés. Pourtant, c'est bel et bien une question de vie ou de mort, et notre réussite dépend en effet du développement de notre faculté d'empathie. Simplement, nous n'en avons pas conscience parce que nous ne voyons pas le lien entre les problèmes que nous rencontrons dans l'existence et notre tendance à mal interpréter les humeurs et les intentions de nos interlocuteurs. Résultat : nous ratons sans cesse des opportunités. À cet égard, la première étape est la plus importante : il s'agit de réaliser que vous possédez un outil social remarquable que vous n'exploitez pas : l'empathie. Et le meilleur moyen de le découvrir est de le tester. Cessez votre monologue intérieur continuel et prêtez davantage attention aux gens qui vous entourent. Connectez-vous aux humeurs changeantes des individus et des groupes. Essayez de deviner la psychologie de chaque personne et ce qui la motive. De voir les choses de son point de vue, de pénétrer dans son monde et son système de valeurs. Vous découvrirez soudain un univers entier de comportements non verbaux dont vous ignoriez l'existence, comme si vos yeux pouvaient désormais voir les ultraviolets. Une fois que vous sentirez ce pouvoir, vous ressentirez son importance et cela vous ouvrira de nouvelles possibilités sociales.

> **Loi du jour : Nous sommes tous narcissiques, certains plus que d'autres. Notre mission dans la vie est d'accepter ce narcissisme et d'apprendre à orienter notre sensibilité vers l'extérieur, vers les autres, plutôt que vers l'intérieur.**

Les lois de la nature humaine, 2 : Transformez votre narcissisme en empathie — La loi du narcissisme

26 NOVEMBRE

Le biais de confirmation

« La marque d'une intelligence de premier ordre, c'est la capacité d'avoir deux idées opposées présentes à l'esprit, en même temps, et de ne pas cesser de fonctionner pour autant. »

— F. SCOTT FITZGERALD

Pour soutenir une idée ou une opinion et nous persuader qu'elle obéit à un raisonnement rationnel, nous cherchons des preuves qui vont dans le sens de ce que nous pensons. Une démarche parfaitement objective et scientifique, non ? Pas du tout. En raison du principe de plaisir et de son influence inconsciente, nous réussissons à mettre la main sur les données qui confirment ce que nous voulons croire. C'est ce que j'appelle le biais de confirmation. Lorsque vous enquêtez sur le biais de confirmation, penchez-vous sur les théories qui semblent un peu trop belles pour être vraies. On vous sort pléthore d'études et de statistiques pour les prouver ; elles ne sont pas très difficiles à trouver dès que vous êtes convaincu de la justesse de votre raisonnement. Sur Internet, il est facile de mettre la main sur des études qui soutiennent les deux côtés d'une théorie – le pour et le contre. En général, ne croyez pas que les idées de certaines personnes sont valides parce qu'elles sont assorties de « preuves ». Au contraire, examinez les faits et les données par vous-même, à froid, avec un scepticisme maximal.

Loi du jour : Votre première réaction devrait toujours être de trouver les faits qui infirment vos chères croyances et celles des autres. C'est cela, la vraie science.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l'irrationalité

27 NOVEMBRE

Reconnaissez que vous vous méprenez sur les gens qui vous entourent

Le plus grand danger auquel vous êtes exposé est de partir du principe que vous comprenez vraiment vos semblables, ce qui vous donne le droit de les juger et de leur poser d'emblée des étiquettes. Au contraire, vous devez partir du principe que vous êtes ignorant et que vous avez des préjugés naturels qui faussent votre jugement. Les personnes qui vous entourent portent un masque qui sert leurs objectifs. Et vous prenez le masque pour la réalité. Débarrassez-vous de votre fâcheuse tendance à porter des jugements à l'emporte-pièce. Ouvrez votre esprit pour voir les autres sous un jour nouveau. Ne vous dites pas d'emblée que tous les êtres humains sont pareils ou que les autres partagent forcément vos valeurs. Chaque personne que vous rencontrez ressemble à une contrée inexplorée et possède une chimie psychologique spécifique que vous allez soigneusement étudier. Et vous avez toutes les chances d'être surpris par ce que vous allez découvrir.

> **Loi du jour : Ce mental souple et ouvert est similaire à l'énergie créative de ceux qui sont toujours prêts à envisager d'autres options et de nouvelles possibilités. D'ailleurs, développer votre empathie va également améliorer votre créativité.**

Les lois de la nature humaine, 2 : Transformez votre narcissisme en empathie — La loi du narcissisme

Faites en sorte que le passé devienne réalité

Nous n’avons pas conscience de tout cela, mais nous qui vivons dans le présent sommes des produits bigarrés de tous les changements cumulés dans la pensée et la psychologie humaines. En faisant du passé quelque chose de mort, nous ne faisons que nier qui nous sommes. Nous perdons nos racines et nous redevenons des barbares, déconnectés de notre nature. Vous devez radicalement changer votre rapport à l’Histoire, la ramenant à la vie en vous. Commencez par choisir une période du passé qui vous passionne plus particulièrement pour une raison quelconque. Essayez de recréer l’esprit de cette époque, de pénétrer à l’intérieur de l’expérience subjective des personnages dont vous lisez les récits en faisant appel à votre imagination active. Regardez le monde à travers leurs yeux. Servez-vous des excellents livres écrits ces siècles derniers pour vous faire une idée de ce qu’était la vie quotidienne à des périodes particulières (par exemple, *Rome à l’apogée de l’Empire : la vie quotidienne* de Jérôme Carcopino ou *L’Automne du Moyen Âge* de Johan Huizinga). Vous pourrez déceler l’esprit du moment dans la littérature de l’époque. Les romans de F. Scott Fitzgerald vous plongeront dans la grande époque du jazz bien mieux que n’importe quel manuel d’histoire. Arrêtez de juger ou de moraliser.

Loi du jour : Les gens vivaient leur présent dans un contexte qui avait un sens pour eux, tandis que vous devez le comprendre de l’extérieur.

Les lois de la nature humaine, 17 : Saisissez l’instant historique — La loi de la myopie générationnelle

Le cavalier et son cheval

Les Grecs de l'Antiquité employaient une métaphore : celle du cavalier et de son cheval. Le cheval représente notre nature émotionnelle ; elle nous pousse continuellement à avancer. Ce cheval possède une force et une énergie incroyables, mais sans cavalier, il ne peut pas être guidé ; il est sauvage, à la merci des prédateurs et va au-devant des difficultés. Le cavalier, lui, symbolise notre pensée. Avec une formation et de la pratique, il tient les rênes et guide le cheval, transformant cette énergie animale puissante en quelque chose de productif. L'un sans l'autre ne sert à rien. Sans le cavalier, pas de mouvement dirigé ni de finalité. Sans le cheval, pas d'énergie ni de puissance. Chez la plupart des individus, c'est le cheval qui domine et le cavalier est faible. Chez certaines personnes, le cavalier est trop fort, il tient les rênes de façon trop rigide et il a peur de laisser l'animal galoper de temps en temps. Le cheval et son cavalier doivent travailler ensemble. Qu'est-ce que cela signifie ? Que nous anticipons ce que nous allons faire ; que nous réfléchissons au maximum à une situation avant de prendre une décision, mais qu'une fois que nous l'avons prise, nous relâchons un peu les rênes et agissons avec courage, audace et esprit d'aventure. Au lieu d'être esclaves de cette énergie, nous la canalisons. C'est l'essence de la rationalité. Par exemple, essayez de maintenir un équilibre parfait entre le scepticisme (cavalier) et la curiosité (cheval). En tant que cavalier, vous portez un regard sceptique sur vos propres enthousiasmes et ceux des autres. Vous ne prenez pas pour argent comptant les explications que vos interlocuteurs vous donnent et qu'ils vous présentent comme irréfutables. Vous regardez les résultats de leurs actions et non ce qu'ils vous disent sur leurs motivations. Mais si vous allez trop loin dans cette voie, votre esprit va se fermer aux idées neuves, aux théories passionnantes, à la curiosité elle-même. Vous devez conserver le cheval en

vous, la souplesse d’esprit d’un enfant qui s’intéresse à tout, mais sans perdre le besoin de vérifier et d’examiner toutes les idées et les croyances que vous rencontrez. Les deux peuvent coexister. C’est un équilibre que tous les génies possèdent.

Loi du jour : Nous ne pouvons pas séparer l’émotion de la pensée. Elles sont totalement imbriquées. Mais, inévitablement, l’une domine l’autre, et certaines personnes sont plus clairement gouvernées par leurs émotions que d’autres. Apprenez à canaliser vos émotions plutôt que de les suivre.

Les lois de la nature humaine, 1 : Maîtrisez votre moi émotionnel — La loi de l’irrationalité

Avancez en donnant du sens à votre vie

Dans l'histoire militaire, deux types d'armées se distinguent, celles qui se battent pour une cause ou une idée, et celles qui se battent principalement pour la paye, pour faire leur job. Les premières se battent plus intensément. Elles relient leur sort individuel à celui de la cause et de la nation. Les soldats sont davantage prêts à mourir pour la cause. Quant aux soldats moins enthousiastes, ils se font englober dans l'esprit de corps. Un général peut être plus exigeant envers ses troupes. Les bataillons sont plus unifiés et leurs chefs, plus créatifs. Se battre pour une cause démultiplie la force – plus les soldats croient à la cause, plus le moral des troupes est bon, ce qui se traduit par une force accrue. Une telle armée peut souvent infliger une défaite à des ennemis plus nombreux mais moins motivés. On pourrait dire la même chose de l'existence : agir en donnant un sens profond à sa vie est un démultiplicateur de force. Toutes vos décisions et actions ont plus de puissance parce qu'elles sont guidées par une idée principale et un objectif central. Les nombreuses facettes de votre personnalité sont canalisées par cette finalité, ce qui vous procure davantage d'énergie dans la durée. Votre concentration et votre capacité à rebondir en cas d'échec vous transmettent un dynamisme irrésistible. Vous pouvez être plus exigeant envers vous-même.

Loi du jour : Dans un monde où tant de gens font sans cesse des détours, ceux qui donnent du sens à leur vie dépassent les difficultés sans effort et attirent l'attention pour cela. Trouvez votre finalité et élevez-vous en tissant des liens puissants avec elle.

Les lois de la nature humaine, 13 : Avancez en donnant du sens à votre vie — La loi du désœuvrement

Décembre

Le Sublime Cosmique

REPOUSSER LES LIMITES DE SON ESPRIT

La qualité de votre esprit se mesure à l'aune de vos pensées quotidiennes. Si ces pensées tournent autour des mêmes obsessions et des mêmes problèmes intimes, émerge un paysage mental aride et monotone, qui, insidieusement, vous rendra malheureux. Il vous faut, au contraire, faire rayonner votre esprit, afin de libérer votre imagination et d'intensifier votre vécu. Vous repousserez les limites de votre esprit en le connectant au Sublime Cosmique. Songez à l'infini, à l'espace et au temps, à cette réaction en chaîne presque indicible provoquée par le Big Bang. Revenez aux origines de notre planète en visitant des lieux vierges. Voyez la nature infinie du cerveau humain comme le miroir de l'infini cosmos. Méditez sur notre mortalité. En réalité, toutes sortes de merveilles vous environnent chaque jour. Si vous laissez ces merveilles imprégner votre conscience au quotidien, vous étendrez votre esprit et raviverez ses pouvoirs immenses. Le mois de décembre vous aidera à repousser les limites de votre esprit jusqu'à atteindre le Sublime Cosmique.

La mort — c'est notre plus grande peur. Mais cette peur a des effets que nous ne mesurons pas. Elle infecte notre vie mentale en général. Elle instille une peur de la vie. L'anxiété latente et chronique qui tourmente la plupart d'entre nous prend racine dans notre incapacité à affronter notre mortalité. Notre culture nie la mort, elle la bannit autant que faire se peut. Il y a des centaines d'années, il était impossible d'échapper à la mort. Les gens mouraient dans la rue ou chez eux. La plupart d'entre eux devaient tuer

pour manger. La mort était omniprésente. Les gens y pensaient constamment. Ils se savaient mortels, et la religion était là pour les réconforter. Aujourd'hui, le monde fonctionne à l'inverse. Nous réprimons l'idée même de la mortalité. Nous ne la voyons nulle part. Les gens meurent à l'hôpital, derrière des portes closes, dans un environnement aseptisé. Savoir comment gérer cette peur de la mort est probablement la connaissance élémentaire la plus importante qui soit. Personne n'enseigne ça. Nos parents n'en parlent pas. Nos partenaires non plus. Personne. C'est un secret. Mais c'est notre réalité. Nous mourrons tous un jour.

Si vous niez cette réalité, si vous la réprimez — à l'instar de la plupart des gens — elle trouvera le moyen de s'exprimer, de bien des façons. Cette anxiété que vous ressentez tous les jours résulte de cet évitement : vous ne faites pas face à ce qui importe le plus. Vous n'en avez pas conscience, mais cela a un impact sur vos décisions quotidiennes, sur votre façon d'interagir avec les autres. La solution est simple : vous devez vous confronter à cette peur et trouver des moyens de la convertir en énergie, en puissance.

Songez à ceci : vous pourriez mourir demain. C'est quelque chose sur lequel vous n'avez aucun contrôle. Qu'importe que vous soyez jeune, avoir vingt-quatre ans n'y change rien, des jeunes gens meurent tous les jours. Comprenez bien ce que cela signifie : votre temps est compté. Vous n'avez pas des décennies devant vous, mais vous avez des rêves, des aspirations, des projets. La vie est courte, elle est précaire, et ce savoir vous galvanise. Ce savoir vous permet également d'apprécier ce qui vous entoure. Il confère plus d'éclat à la vie, plus d'intensité, car vous comprenez qu'à n'importe quel moment, tout cela pourrait vous être arraché.

J'en ai moi-même fait l'expérience, et cette épreuve a été pour moi l'équivalent d'une claque en plein visage. Deux mois après avoir terminé *Les lois de la nature humaine*, j'ai subi un grave accident vasculaire cérébral. J'ai eu la chance d'y survivre sans souffrir de dommages cérébraux permanents. Cela n'a duré que quelques minutes, et puis ça a été fini. J'étais dans le coma, et quand j'en suis sorti, tout le côté gauche de mon corps était paralysé. J'ai pu récupérer progressivement. Mais il a fallu que je me confronte à cette réalité, juste après avoir écrit le chapitre sur la nécessité de réfléchir à notre caractère mortel. Et ce que je dis dans le livre est vrai.

À présent, je regarde autour de moi, je regarde ce qui m'entoure, je regarde ce que j'ai — et tout est plus intense. Les couleurs et les sons sont

plus intenses. Plus que jamais, j’ai conscience d’être lié aux autres, car je sais désormais que je suis mortel, et que mes proches le sont aussi. Ma compagne pourrait mourir demain. Ma mère et ma sœur pourraient mourir demain. Mes amis pourraient mourir demain. Je me dois de les apprécier, autant qu’il est possible de le faire. Je dois comprendre que nous avons cela en nous, tous autant que nous sommes. Et le fait de savoir que tout le monde fait face à cette réalité me permet de me connecter aux autres. C’est une façon de renforcer mon empathie, à un niveau archaïque, primitif.

Nous confronter à notre propre mortalité nous donne un pouvoir primordial — c’est ce que j’appelle le Sublime. Car ce pouvoir nous ouvre à tout ce que le monde a d’extraordinaire, nous montre que nous le tenons pour acquis tant nous pensons que nous sommes éternels. Cette question est incroyablement importante à mes yeux, et est aussi très personnelle, en ce sens que j’ai vu la mort de près. Pour moi, c’est comme se tenir au bord d’un grand océan. Ses ténèbres vous effraient, vous donnent envie de tourner les talons et de fuir. Je veux vous amener à embarquer dans votre petit bateau, je veux que vous entriez dans l’eau, et je veux que vous exploriez cet océan.

1ER DÉCEMBRE

L'infini et le merveilleux

« Tandis que les autres animaux courbent la tête et regardent la terre, l'homme éleva un front noble et porta ses regards vers les cieux. »

— OVIDE

Je définirai ainsi le Sublime Cosmique : c'est une rencontre avec un objet physique incarnant l'infinité du temps ou de l'espace. Dans l'ancien monde, nos ancêtres comprenaient ce besoin. Partout à travers le monde, ils mirent au point des rituels, essentiellement des rites initiatiques, amenant à une compréhension des forces qui transcendent l'humain. Shamans et vieux sages servaient de guides. Dans notre culture actuelle, il n'est pas facile de trouver de tels guides, ni même des moyens légaux, nous permettant de toucher au Sublime. C'est plutôt le contraire : les médias dominent notre esprit, nous inondent d'informations instantanées dénuées d'intérêt. Dès lors que nous cherchons à étendre les limites de notre esprit, nous sommes seuls. Heureusement, ce n'est pas aussi difficile qu'on l'imagine : l'infini et le merveilleux s'incarnent partout, tout le temps. L'infini se décline en une multitude de formes : le silence, les horizons infinis, les espaces vierges, etc. C'est la façon dont nous nous adaptons à ces environnements qui compte vraiment. C'est notre désir de nous étendre, de dépasser nos limites, et notre volonté de nous délester de ces distractions pour mieux nous ouvrir à ces éléments qui importent. Nous cherchons à expérimenter — nous avons assez parlé.

Loi du jour : Détachez-vous de l'actualité du moment et cherchez à étendre votre esprit.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique*

**Law of the Sublime*, 1 : Expand the Mind to Its Furthest Reaches — The Cosmic Sublime – traduction provisoire du titre, à paraître prochainement

Une occurrence très improbable

Le modèle pour ressentir le Sublime réside dans notre méditation sur la mortalité, mais nous pouvons nous entraîner à le ressentir à travers d'autres pensées et actions. Par exemple, lorsque nous observons le ciel nocturne, nous pouvons laisser notre esprit essayer d'appréhender l'espace infini et notre petite planète perdue dans toute cette obscurité. Nous pouvons rencontrer le Sublime en songeant à l'origine de la vie sur Terre, aux milliards d'années qu'il fallut, peut-être à un moment particulier, et à quel point c'était improbable si l'on considère les milliers de facteurs qui convergèrent pour que l'expérience de la vie démarre sur cette planète. Cette phénoménale quantité de temps et l'origine de la vie dépassent notre capacité de conceptualisation et ce qu'il nous reste, c'est la sensation du Sublime. Nous pouvons aller encore plus loin : il y a plusieurs millions d'années, l'expérience humaine débuta lorsque nous avons bifurqué sur l'arbre généalogique de nos ancêtres primates. Mais à cause de notre faiblesse physique et de notre petit nombre, nous étions constamment menacés d'extinction. Si cet événement plus que probable s'était produit – comme ce fut le cas de tant d'autres espèces, y compris d'autres variétés d'êtres humains –, le monde aurait pris une tout autre tournure. En fait, la rencontre de nos parents et notre naissance dépendent d'une série de rencontres fortuites qui étaient, elles aussi, fort improbables.

Loi du jour : Cela implique que nous considérions notre existence en tant qu'individus, que nous prenons pour acquise, comme une occurrence très improbable, si l'on songe à tous les événements fortuits qui durent se produire.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

3 DÉCEMBRE

Prenez conscience de votre mortalité

« Car il en est toujours ainsi de la valeur sacrée de la vie. Nous l'oublions tant qu'elle nous appartient, et lui accordons aussi peu d'attention pendant les heures insouciantes de notre vie que nous le faisons pour les étoiles à la lumière du jour. Il faut que l'obscurité tombe pour que nous nous rendions compte de la majesté des étoiles au-dessus de nos têtes. »

— STEFAN ZWEIG

La plupart d'entre nous passent leur vie à éviter de penser à la mort. Pourtant, l'inéluctabilité de la mort devrait en permanence nous occuper l'esprit. Le fait d'avoir conscience de la brièveté de l'existence donne du sens et ajoute une notion d'urgence à la réalisation de nos objectifs. En nous entraînant à nous confronter à cette réalité et à l'accepter, nous apprenons à gérer plus facilement les inévitables revers, séparations et crises de la vie. Cela nous donne la notion de proportions, de ce qui est vraiment important dans cette brève existence qui est la nôtre. La plupart des gens recherchent en permanence des façons de se distinguer et de se sentir supérieurs aux autres. Nous ferions mieux de voir notre mortalité qui nous met sur un pied d'égalité et qui est un point commun à tous.

Loi du jour : En prenant profondément conscience de notre mortalité, nous intensifions notre expérience des moindres aspects de l'existence.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

4 DÉCEMBRE

L'univers est en vous

« J'ai presque peur de penser à quel point je suis content… Debout sur le sol nu, ma tête baignée par l'air joyeux et soulevée dans l'espace infini, tout égotisme méprisable disparaît. Je deviens un globe oculaire transparent. Je ne suis rien. Je vois tout. Les courants de l'Être Universel circulent à travers moi; Je suis partie ou particule de Dieu. »

— RALPH WALDO EMERSON

L'infini s'incarne en un objet familier, intime, qui touche en soi au Sublime : notre cerveau. Considérez ceci : on estime à un million de milliards les synapses dans le cortex cérébral. Selon le biologiste Gerald Edelman, s'il nous prenait l'envie de compter toutes les connexions synaptiques (les connexions entre les neurones), à raison d'une par seconde, il nous faudrait pas moins de 32 millions d'années pour en venir à bout. Si nous essayions de calculer le nombre de voies que ces synapses sont susceptibles d'emprunter, le chiffre serait astronomique — on parle ici de millions de zéros, une somme supérieure aux particules à charge positive dans l'univers, supérieure à la matière qu'il contient. Le neuroscientifique Christof Konch déclara un jour que le cerveau humain est : « L'objet le plus complexe qui soit dans l'univers connu. » La super-vitesse à laquelle opère le cerveau humain est tout aussi remarquable. L'espace intérieur contenu dans le cerveau humain équivaut à l'espace contenu dans l'univers ; il n'a pas de limites. Notons que cette vitesse et cette puissance proviennent d'un organe qui se compose des éléments entrant dans la composition de la roche.

Loi du jour : La grandeur de l'univers est réellement en nous.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

5 DÉCEMBRE

Immergez votre esprit dans l’instant présent

Tous les matins, avant même de prendre mon petit déjeuner, avant même de faire quoi que ce soit, je médite pendant quarante minutes. C’est un exercice intense, car durant ces quarante minutes, j’entreprends de vider mon esprit. J’observe ce rituel religieusement depuis une décennie, et j’aurais voulu pouvoir le faire plus tôt. Vous vous dites que ça ne dure que quarante minutes, mais détrompez-vous, c’est intense et extrêmement difficile. Essayez de vous vider la tête pendant quarante minutes, et vous verrez à quel point c’est dur. Néanmoins, le pouvoir qu’on en retire est immense, soit la capacité à se concentrer et à faire le vide. Un esprit sans repos déstabilise. Je pense au golfeur qui a fait un putt à six mètres au dix-huitième trou, ou au batteur de base-ball en fin de neuvième manche qui a sorti deux balles, ou au kicker qui se trouve à une frappe de la victoire — ils se mettent à penser, et cette pensée interrompt le processus physique. Qu’importe la mémoire musculaire, le fait même de réfléchir fiche tout en l’air. C’est la raison pour laquelle les samouraïs pratiquaient le zen et le zazen. Le golfeur, le batteur et le kicker subissent une certaine pression, certes, mais dans un combat à l’épée, c’est une question de vie ou de mort. Un samouraï qui échoue à interrompre le flux de ses pensées est un homme mort. Le Bouddhisme zen était une façon de modifier le mental des samouraïs. En exerçant un contrôle total sur leur mental, ils ne faisaient plus qu’un avec l’instant présent.

Loi du jour : C’est le point culminant que vous pouvez atteindre dans la pratique d’un sport ou dans n’importe quelle autre activité. Quand vous cessez de réfléchir, vous vivez l’instant. Prenez le temps, chaque jour, de vous focaliser sur l’instant présent.

“Robert Greene : Mastery and Research,” Finding Mastery : Conversations avec Michael Gervais, 25 janvier 2017

6 DÉCEMBRE

Temps de vie ou temps mort ?

« Vivre sans temps mort. »

— MUSTAPHA KHAYATI

Le temps qui vous est alloué est la seule chose que vous possédiez réellement. Tout le reste peut vous être retiré : votre famille, votre maison, votre voiture, votre travail. Votre temps de vie est la chose qui soit à vous, et il peut vous échapper. Que ce soit en travaillant pour d'autres — ce temps leur appartient ; en recherchant toutes sortes de plaisirs et de distractions — vous vous enchaînez à ces passions et à ces obsessions et y perdez votre temps. Sachez que vous pouvez vous réapproprier ce temps qui est le vôtre. Vous pouvez faire en sorte que chaque instant compte. Quand vous y serez parvenu, vous aurez repris possession de votre temps de vie. Il existe une autre façon de voir les choses — je les ai toujours perçues de cette façon — est de vous approprier ce qui vous entoure. Dans la vie, tout ce que vous faites se résume à un processus d'appropriation. Tout y passe, votre temps, vos idées, votre vie psychique. C'est sans fin.

Loi du jour : Ne perdez pas une minute. Appropriez-vous cette journée — qu'importe que vous soyez coincé dans les bouchons, cloué au lit ou embarqué dans une longue journée de travail.

Daily Stoic, “Robert Greene on the Idea of Alive Time vs. Dead Time,” *YouTube*, 10 mai 2020

7 DÉCEMBRE

La balle dans le flanc

« La réalité de la mort nous est apparue et une prise de conscience du pouvoir de Dieu a brisé notre suffisance, comme une balle qui nous aurait percé le flanc. Une impression de drame, de tragédie, d'infini, nous a envahis, nous inondant de douleur, mais au-delà de la douleur, d'émerveillement. »

— FLANNERY O'CONNOR

Dans les années qui suivirent les premiers symptômes du lupus, alors qu'elle avait vingt-cinq ans, Flannery O'Connor regarda droit dans le canon du pistolet pointé sur elle, refusant de détourner les yeux durant plus de treize ans. Elle se servit de l'imminence de la mort pour agir, pour ressentir un sentiment d'urgence, pour approfondir sa foi et pour provoquer son émerveillement devant tous les mystères et les incertitudes de la vie. Elle se servit de la proximité de la mort pour identifier ce qui était vraiment important et pour l'aider à se tenir à l'écart des querelles et des soucis qui assaillaient les autres. Elle s'en servit pour s'ancrer dans le présent, pour apprécier chaque instant et chaque rencontre. Nous avons tendance à lire les histoires comme celles de Flannery O'Connor avec une certaine distance. Nous ne pouvons pas nous empêcher d'être soulagés parce que nous nous trouvons dans une position beaucoup plus confortable. Mais nous commettons une grave erreur. Parce que sa mortalité est si présente, si palpable, O'Connor a un avantage sur nous – elle est obligée d'affronter la mort et de faire quelque chose de sa prise de conscience. Quant à nous, nous pouvons éviter d'y penser, nous pouvons imaginer que nous avons un temps infini devant nous et nous contenter de barboter dans l'existence. Puis, quand la réalité nous rattrape, quand nous recevons nous aussi une balle dans le flanc sous la forme d'une crise professionnelle inattendue, d'une douloureuse rupture amoureuse ou de la mort d'un proche, voire d'une grave maladie, nous ne sommes généralement pas prêts à faire face.

Loi du jour : Le destin de Flannery O'Connor est aussi le nôtre – nous allons tous mourir, nous sommes tous confrontés aux mêmes incertitudes.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité— La loi du déni de mort

Connectez-vous à quelque chose qui vous dépasse

En 1905, Virginia Woolf, alors âgée de vingt-trois ans, retrouva le cottage de Cornouailles où elle passait ses vacances d'été lorsqu'elle était enfant. Sa mère et sa demi-sœur étaient mortes lorsqu'elle était adolescente. Au décès de son père, survenu en 1904, Virginia avait sombré dans la dépression. Lorsqu'elle revit le cottage, il lui apparut que les fantômes de son enfance occupaient la maison abandonnée, témoin muet des ravages du temps. Au loin, les vagues se brisaient en rythme sur le rivage, ainsi qu'elles le faisaient depuis des millions d'années, ainsi qu'elles continueraient à le faire pendant les millions d'années à venir, bien après sa mort, et Virginia Woolf fut saisie par le sentiment de faire face à l'infini. En se connectant à quelque chose de plus grand qu'elle, elle put revivre les sensations et l'intensité de son enfance. Cette rencontre avec le Sublime Cosmique lui permit de mettre à distance ses problèmes et sa dépression. Elle retourna régulièrement au cottage au cours des trente années suivantes, et immortalisa cette expérience dans son roman semi-autobiographique *La Promenade au phare (1927)*.

Loi du jour : Tentez l'expérience et retournez dans les lieux où vous avez vécu durant votre enfance ou votre jeunesse. Vous y expérimenterez le passage du temps et vous connecterez aux cycles éternels de la nature, dont vous faites vous-même partie.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

9 DÉCEMBRE

Rencontrez l’inhumain et l’infini

« Si les portes de la perception étaient nettoyées, chaque chose apparaîtrait à l’homme telle qu’elle est : infinie. »

— WILLIAM BLAKE

Il est rare que nous quittions la bulle dans laquelle nous évoluons. Nous sommes plongés dans un monde de mots, de symboles, de structures physiques. Autour de nous, la nature que nous avons domestiquée porte l’empreinte indélébile de notre passage. Il ne suffit pas de sortir de cette bulle et de nous aventurer dans la nature sauvage. Nous serions tentés d’embarquer toute cette technologie qui nous accompagne au quotidien, ainsi que ces pensées qui ne nous quittent jamais, où que nous allions. Notre cerveau s’est habitué à ces schémas. Afin de toucher au Sublime Cosmique, vous devez suivre le processus suivant. Premièrement, visitez des endroits où l’activité humaine n’a aucune prise, ou très peu. Heureusement, il n’est pas nécessaire de partir très loin, de tels endroits sont accessibles partout autour de vous. Pénétrez-les. Deuxièmement, débarrassez-vous de toute cette technologie. Dépouillé de ces outils, vous affronterez certains défis physiques, et même quelques dangers. Troisièmement, privé de ces distractions, débarrassez-vous des schémas de pensée et de perception que nous évoquions. Retournez dans le temps et imprégnez-vous de l’aura de ces lieux séculaires, témoins de ces temps où les humains n’avaient pas encore laissé leur empreinte sur le monde. Laissez autant que possible ces paysages emplir votre esprit et fondez-vous en eux. Une fois rentré chez vous, vous remarquerez à quel point votre perception a changé.

Loi du jour : Aujourd’hui, sortez de votre bulle.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l’esprit jusqu’à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

Adoptez une vision d'ensemble

Nous avons tendance à prendre chaque chose isolément. Nous nous voyons, nous et nos contemporains, comme des individus, et nous ne réalisons pas à quel point notre existence tout entière, notre conscience, notre cerveau, notre physiologie dépendent de tous ceux qui nous ont précédés. Nous nous imaginons qu'il existe un infranchissable fossé entre les animaux et nous. Nous sommes aveugles aux liens unissant toutes les formes de vie, ainsi nous ne les prenons pas en compte dans notre vie quotidienne. Vous devez vous entraîner à penser et à voir les choses différemment, à identifier ces liens qui se dérobent à nos yeux. Imaginez qu'il existe un grand Tout au sein duquel se mêlent chaque événement, chaque phénomène — le Tout qui, depuis votre petite enfance, englobe votre psychologie et vos motivations inconscientes ; le Tout qui vous comprend vous, ainsi que tous ceux qui ont pu vous influencer au cours de votre vie, parmi eux vos parents, vos amis, la société et l'esprit du temps ; le Tout dont vous faites partie, à l'instar des êtres humains qui au fil des siècles ont façonné le monde dans lequel vous vivez ; et le Tout dans lequel vous évoluez, au même titre que toutes les formes de vie qui ont participé à l'évolution humaine. Ce Tout vit en vous.

> **Loi du jour : Lorsque vous observez le monde, cessez de voir les choses indépendamment les unes des autres et adoptez une vision d'ensemble. Cette gigantesque toile palpite et s'étend depuis 4 milliards d'années. Vous êtes un minuscule mais nécessaire grain de poussière vibrant sur un seul de ses nombreux fils.**

La Loi du Sublime, 2 : S'éveiller à l'étrangeté d'être en vie - le Sublime Biologique*

**Law of the Sublime*, 2 : Awaken to the Strangeness of Being Alive—The Biological Sublime – traduction provisoire du titre, à paraître prochainement

L'échelle des perceptions chez l'enfant

Si nous nous montrions honnêtes avec nous-mêmes, nous reconnaîtrions que nos vies sont monotones : tous les jours se ressemblent, et rien ne nous surprend plus. Quelque chose manque, mais il est difficile de déterminer de quoi il s'agit. Nous ne tenons pas en place, alors nous voyageons, vivons des relations amoureuses, changeons de travail… nous faisons tout pour nous remuer un peu. Mais quand le sentiment de nouveauté s'estompe, la monotonie reprend son cours. Au lieu de chercher quelle peut être la cause de ce problème, prenons les choses autrement, adoptons un point de vue global. Et si la source de ce problème résidait en cette échelle de perception que nous développons à l'âge adulte ? Pour comprendre l'impact que cette échelle a sur nos émotions, tâchons de remonter le temps. Lorsque nous étions enfants, notre perspective était très différente. Notre environnement nous ramenait à notre petitesse, à notre faiblesse. Les arbres, les immeubles, les collines, les montagnes, les océans, les orages, la vie sociale des adultes… ces objets, ces forces fondamentales et puissantes nous écrasaient, éveillant en nous une intense curiosité vis-à-vis du monde. En tâchant de comprendre le monde qui nous entourait, nous ramenions, d'une certaine façon, notre perception des échelles à notre niveau. Le monde nous semblait alors moins effrayant. Et parce que nous nous sentions si petits dans ce monde immense, tout alors nous paraissait nouveau, merveilleux, mystérieux.

Loi du jour : Aujourd'hui, tâchez de percevoir le monde à la manière dont vous l'appréhendiez lorsque vous étiez enfant.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

12 DÉCEMBRE

La vie et la mort

« L'on craint la vieillesse, que l'on n'est pas sûr de pouvoir atteindre. »

— JEAN DE LA BRUYÈRE

Nous pouvons décrire le contraste entre la vie et la mort de la façon suivante : la mort est le calme absolu, l'absence de mouvement et de changement, mis à part la décomposition. La mort nous sépare des autres et nous laisse complètement seuls. Au contraire, la vie, c'est le mouvement, la connexion à d'autres choses vivantes et à la diversité des formes de vie. En niant et en réprimant la pensée de la mort, nous nourrissons nos angoisses et nous devenons plus semblables à la mort à l'intérieur de nous – nous sommes séparés des autres, notre pensée se fait habituelle et répétitive, et nous ne connaissons que peu de mouvement et de changement global. En revanche, la familiarité et la proximité de la mort, la capacité à en affronter la pensée a pour effet paradoxal que nous nous sentons plus vivants.

Loi du jour : En nous connectant à la réalité de la mort, nous nous connectons plus profondément à la réalité et à la plénitude de la vie. En séparant la mort de la vie et en réprimant la conscience que nous en avons, nous faisons tout le contraire.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

Comment concevoir le monde

Considérez-vous comme un explorateur. Doué d'une conscience, vous vous tenez devant un univers vaste et inconnu que nous, êtres humains, venons à peine de commencer à explorer. La plupart des gens préfèrent s'accrocher à des idées et des principes, issus essentiellement de nos premiers pas dans la vie. Ils ont secrètement peur de l'incertain et de l'inconnu. Ils remplacent la curiosité par la conviction. À trente ans, ils se comportent comme s'ils savaient déjà tout. En tant qu'explorateur, vous laissez toutes ces certitudes derrière vous. Vous cherchez en permanence des idées nouvelles, de nouvelles façons de voir les choses. Pour vous, il n'y a pas de limites à l'imagination et vous ne vous inquiétez pas de paraître soudain incohérent ou d'avoir des idées contradictoires par rapport à ce que vous pensiez quelques mois plus tôt. Les idées sont faites pour que l'on joue avec, mais quand on s'y accroche trop longtemps, elles meurent. Vous retrouvez votre âme et votre curiosité d'enfant, bien avant cette époque où vous aviez trop d'ego et où avoir raison était plus important que vous connecter au reste du monde. Vous explorez toutes formes de savoir, dans différentes cultures, à différentes époques. Vous voulez être mis au défi. Soyez aussi ouvert à l'exploration des points de vue qui viennent de votre inconscient, tels que révélés dans les rêves, dans les moments de fatigue ou dans des désirs refoulés qui remontent à certains moments. Vous n'avez rien à craindre ou à réprimer. L'inconscient n'est qu'un domaine de plus à explorer librement.

Loi du jour : En ouvrant ainsi votre esprit, vous libérerez des pouvoirs créateurs inassouvis et vous aurez beaucoup de plaisir intellectuel.

Les lois de la nature humaine, 8 : Changez la situation en changeant votre façon de penser — La loi de l'auto-sabotage

14 DÉCEMBRE

Extrayez-vous de l’habitude et de la banalité

« Le beau se présente toujours à nous avec un aspect défini; le Sublime nous donne l’impression de l’illimité. En même temps que le Sublime et le beau se distinguent par leur nature, les émotions qu’ils nous donnent diffèrent. Le beau donne un plaisir calme, tranquille; le plaisir du Sublime est mêlé de douleur. »

— EMMANUEL KANT

Nous pouvons ressentir le Sublime en contemplant d’autres formes de vie. Nous avons nos propres croyances sur ce qui est vrai en fonction de ce que nous dictent nos systèmes nerveux et perceptifs, mais la réalité des chauves-souris, qui perçoivent grâce à l’écholocalisation, est d’un tout autre ordre. Elles ressentent des choses qui vont au-delà de notre système perceptif. Quels sont les autres éléments que nous ne pouvons pas percevoir, les autres réalités qui nous sont invisibles ? (Les dernières découvertes dans certains domaines de la science auront cet effet révélateur et la lecture d’articles dans un magazine scientifique populaire nous apporte généralement quelques pensées sublimes.) Nous pouvons aussi nous rendre à des endroits sur la planète où tous nos repères habituels sont brouillés – une culture radicalement différente ou des paysages où l’être humain semble particulièrement frêle, comme la haute mer, une vaste plaine enneigée, la haute montagne. Lorsque nous sommes physiquement confrontés à ce qui nous fait paraître tout petits, nous sommes obligés d’inverser notre perception normale dans laquelle nous sommes le centre et la mesure de tout.

Loi du jour : Face au Sublime, nous ressentons des frissons, un avant-goût de la mort elle-même, quelque chose de trop grand pour que notre esprit l’englobe. Et, l’espace d’un instant, cela nous secoue et nous sort de notre confort tout en nous extrayant de l’emprise mortelle de l’habitude et de la banalité.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité— La loi du déni de mort

15 DÉCEMBRE

Créez une prise de conscience physique de la mort

« Fais toujours ce que tu as peur de faire. »

— RALPH WALDO EMERSON

Pour les guerriers samouraïs japonais, le centre de nos nerfs les plus sensibles et notre lien le plus fort à la vie se trouvent dans nos viscères ; c'est aussi le centre de notre lien à la mort et ils méditaient sur cette sensation aussi profondément que possible afin de créer une prise de conscience physique de la mort. Mais outre les viscères, nous pouvons aussi ressentir quelque chose de similaire dans nos os, quand nous sommes épuisés. Nous pouvons éprouver physiquement ces sensations juste avant de nous endormir – pendant quelques secondes, nous sentons que nous passons d'une forme de conscience à une autre et ce glissement procure une sensation proche de la mort. Ce n'est pas une raison pour avoir peur ; en fait, en avançant dans cette direction, nous contribuons grandement à réduire notre anxiété chronique.

Loi du jour : Nous pouvons nous servir de notre imagination ici aussi en visualisant le jour de notre mort, où nous pourrions être et comment elle pourrait survenir. Nous devons rendre cette vision aussi précise que possible. Cela pourrait être demain.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

L’expérience de la mort imminente

Certaines personnes ont frôlé la mort de près et ont écrit des livres à ce sujet. Ils sont fascinants. L’effet qu’ils décrivent se traduit de la façon suivante : normalement, nous traversons la vie dans un état de rêverie distraite, en tournant notre regard à l’intérieur de nous. Une grande part de notre activité mentale tourne autour de fantasmes et de ressentiments qui n’ont guère de liens avec la réalité. La proximité de la mort attire soudain notre attention puisque tout notre corps réagit à la menace. Nous sentons la poussée d’adrénaline, l’afflux sanguin qui vient oxygéner notre cerveau et notre système nerveux. Notre esprit se concentre alors beaucoup plus et nous remarquons plus de détails, nous voyons les visages des gens sous un jour nouveau et nous ressentons l’impermanence de tout ce qui nous entoure, ce qui approfondit nos réactions émotionnelles. Cet effet peut perdurer des années, voire des décennies.

Loi du jour : Nous ne pouvons pas reproduire cette expérience sans risquer notre vie, mais nous pouvons profiter de certains de ses effets à des doses plus réduites. Nous devons commencer par méditer sur notre mort et par chercher à en faire quelque chose de plus réel, plus physique.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

17 DÉCEMBRE

Imprégnez-vous de l’impermanence de toutes les formes de vie

« Si les rosées du champ d’Adashino ne disparaissaient pas, si la fumée du mont Toribe ne s’évanouissait pas et si toutes choses demeuraient en permanence, comment pourrait-on vivre cette émouvante intimité avec elles ? Puisqu’il est impermanent, ce monde est beau et attachant. »

— YOSHIDA KENKO

Nous pouvons aussi essayer de regarder le monde comme si c’était la dernière fois que nous le voyions – les gens autour de nous, les images et les bruits quotidiens, le tumulte de la circulation, le chant des oiseaux, la vue par la fenêtre. Imaginons que ces choses continuent à exister même si nous ne sommes plus là, puis que nous revenions soudain à la vie – ces mêmes détails apparaîtront maintenant sous un nouveau jour, ne seront pas considérés comme acquis ni perçus qu’à moitié. Imprégnez-vous de l’impermanence de toutes les formes de vie. La stabilité et la solidité des choses que nous voyons ne sont qu’illusions. Nous ne devons pas avoir peur d’être tenaillés par la tristesse engendrée par cette perception. Nos émotions, qui sont habituellement tellement axées sur nos besoins et nos préoccupations, s’ouvrent maintenant au monde et à l’intensité de la vie elle-même, et nous devons en être reconnaissants.

Loi du jour : Aujourd’hui, regardez le monde comme si c’était la dernière fois.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

18 DÉCEMBRE

Éprouvez un sentiment d'urgence et de désespoir

« La vie est un don, la vie est un bonheur ; chaque minute pouvait être un siècle de bonheur ! Si jeunesse savait ! Maintenant, en changeant de vie, je renais sous une nouvelle forme. Frère ! Je te jure que je ne perdrai pas espoir et garderai purs mon esprit et mon cœur. Je renais pour le mieux. »

— FEDOR DOSTOÏEVSKI

Quand nous nous déconnectons inconsciemment de la conscience de mort, nous entretenons une relation particulière avec le temps – une relation assez souple et distendue. Nous imaginons toujours avoir plus de temps que nous n'en avons en réalité. Nos pensées s'égarent vers l'avenir, où tous nos espoirs et nos vœux seront exaucés. Si nous avons un projet ou un but, nous avons du mal à nous y consacrer avec suffisamment d'énergie. Nous nous disons que nous nous y mettrons demain. Peut-être sommes-nous tentés aujourd'hui de consacrer nos efforts à accomplir un autre but ou projet – ils paraissent tous si tentants, si différents, alors comment pouvons-nous nous engager à en réaliser un plutôt qu'un autre ? Nous ressentons une angoisse généralisée, car nous éprouvons le besoin que les choses avancent, mais nous repoussons sans cesse et nous dispersons nos forces. En revanche, si nous avons une date limite pour l'exécution d'un projet particulier, ce rapport onirique que nous avons au temps est brisé et, pour une raison mystérieuse, nous parvenons à réaliser en quelques jours ce qui aurait pris des semaines, voire des mois. Le changement imposé par l'échéance présente une réalité physique : l'afflux d'adrénaline nous remplit d'énergie et nous permet de nous concentrer tout en augmentant notre créativité. Sentir l'engagement total du corps et de l'esprit envers un objectif unique est revigorant, une expérience que nous faisons rarement dans le monde actuel à cause de notre distraction.

Loi du jour : Nous devons considérer notre mortalité comme une sorte d'échéance continue, donnant à tous les actes de notre existence un effet similaire à celui décrit ci-dessus.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

19 DÉCEMBRE

Sentez-vous renaître

« La vie est un trépas constamment entravé »

— ARTHUR SCHOPENHAUER

En décembre 1849, l'écrivain Fedor Dostoïevski, alors âgé de vingt-sept ans, fut emprisonné pour avoir prétendument participé à une conspiration contre le tsar russe. Il fut amené sur une place de Saint-Pétersbourg où il allait être exécuté pour ses crimes. Cette condamnation à mort était totalement inattendue. Dostoïevski n'eut que quelques minutes pour se préparer à se retrouver face au peloton d'exécution. Durant ces quelques minutes, des émotions qu'il n'avait encore jamais ressenties affluèrent en lui. Il vit les rayons du soleil qui illuminaient le dôme de la cathédrale et il comprit que la vie était aussi fugace que ces rayons. Tout lui semblait exacerbé. Il remarqua les expressions sur le visage des autres prisonniers et il pouvait voir la terreur qui se cachait derrière leur bravoure de façade, comme si leurs pensées et leurs sentiments étaient devenus transparents. Au dernier moment, un représentant du tsar arriva sur la place et annonça que les sentences avaient été commuées en plusieurs années de travaux forcés en Sibérie. Après avoir frôlé la mort d'aussi près, Dostoïevski se sentit renaître. Et l'expérience resta gravée en lui pour le reste de sa vie, lui inspirant plus d'empathie et intensifiant ses capacités d'observation. C'est aussi ce que vécurent d'autres personnes qui avaient approché la mort de façon aussi intense et personnelle.

Loi du jour : Imaginez que vous venez d'échapper à une condamnation à mort ; désormais, les journées que vous vivrez sont autant de journées auxquelles vous ne pensiez pas avoir droit. Vivez en fonction de cette idée.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

20 DÉCEMBRE

Prenez conscience de ce qui compte

« Toutes vos craintes sont des craintes de mortels, mais tous vos désirs sont des désirs d'immortels. »

— SÉNÈQUE

Nous avons des objectifs à atteindre, des projets à réaliser, des relations à améliorer. Cela pourrait être notre dernier projet, notre dernière bataille sur cette Terre, étant donné les incertitudes de la vie, et nous devons nous engager pleinement dans nos actes. Cette prise de conscience continue nous permet de voir ce qui est vraiment important, à quel point les petites querelles et les quêtes secondaires sont d'irritantes distractions. Nous recherchons ce sentiment d'accomplissement que l'on obtient quand les choses avancent. Nous voulons perdre notre ego dans ce sentiment de flux que l'on éprouve quand notre esprit est à l'unisson avec ce vers quoi nous œuvrons. Quand nous nous détournons de notre travail, les plaisirs et les distractions que nous poursuivons ont tous le même sens et la même intensité, puisqu'ils sont évanescents.

Loi du jour : Laissez la prise de conscience de la brièveté de la vie éclairer vos actes quotidiens.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

21 DÉCEMBRE

Laissez l’idée de la mort estomper nos différences

« Une autre année de peste réconcilierait toutes ces querelles ; des rapports assez proches de la mort ou avec certaines maladies menaçant de mort écumeraient l’amertume de nos humeurs, feraient disparaître nos animosités mutuelles et nous feraient voir les choses d’un œil tout différent. »

— DANIEL DEFOE

En 1665, une terrible épidémie de peste s’abattit sur Londres, faisant près de 100 000 morts. L’écrivain Daniel Defoe n’avait que 5 ans à l’époque, mais il fut témoin des dégâts dévastateurs causés par la maladie, qui restèrent gravés dans sa mémoire à tout jamais. Soixante ans plus tard, il décida de raconter les événements qui s’étaient déroulés à Londres cette année-là, vus à travers les yeux d’un narrateur plus âgé et en se servant de ses propres souvenirs, du fruit de ses recherches et du journal de son oncle. Cela deviendra le *Journal de l’année de la peste*. Tandis que la peste fait des ravages, le narrateur remarque un phénomène étrange : les gens ont tendance à ressentir beaucoup plus d’empathie envers leurs concitoyens ; leurs fréquentes divergences, notamment au sujet de leurs opinions religieuses, s’estompent. Par notre philosophie, nous voulons produire l’effet purificateur que la peste a eu sur nos tendances tribales et notre égocentrisme habituel. Commençons sur une petite échelle en regardant d’abord ceux qui sont autour de nous, à la maison et au bureau. Imaginons qu’ils meurent et notons en quoi cela pourrait brusquement modifier la perception que nous avons d’eux.

Loi du jour : Mettez-vous à la place des autres et imaginez leur vulnérabilité et leur mortalité.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

22 DÉCEMBRE

L’absurdité crasse

« Il n’y a pour l’homme que trois événements : naître, vivre et mourir. Il ne se sent pas naître, il souffre à mourir, et il oublie de vivre. »

— JEAN DE LA BRUYÈRE

On me demande souvent ce que je pense de l’obsession que la Silicon Valley nourrit vis-à-vis de l’allongement de la vie / du transhumanisme ou de l’immortalité. C’est une absurdité crasse et je m’y oppose depuis des années. C’est comme si on fuyait la seule réalité qui soit. La réalité est incontestable. Elle nous est propre. Notre réalité est celle-ci : nous sommes nés et nous mourrons. L’idée d’échapper à la mort et de prolonger la vie… quel égoïsme, quel narcissisme !Qu’adviendrait-il si les humains prolongeaient leur vie de 50 ou 100 ans ? Qu’adviendrait-il de la planète ? Nous sommes déjà 8 milliards. Les gens doivent mourir. Sans ça, les ressources s’épuiseraient, l’oxygène viendrait à manquer, les ressources d’eau se tariraient. Prolonger sa vie, c’est se faire passer en premier. Alors que se passera-t-il ? Nous nous nourrirons de nos ego, consommerons plus d’énergie, prendrons encore plus de place sur cette planète ? Nous passerons de 8 milliards à 15 milliards d’êtres humains ? C’est une folie, une absurdité crasse.

Loi du jour : Nier et combattre notre mortalité est une absurdité, une insulte faite à la nature humaine. Il est impossible de transcender la nature. La nature nous définit.

“The Laws of Human Nature : An Interview with Robert Greene,” *dailystoic.com*, 23 octobre 2018

Évitez le Faux Sublime

Le problème, de nos jours, c'est que beaucoup d'entre nous sont trop sophistiqués et trop sceptiques pour tenir compte de ce concept étrange et suranné qu'est le Sublime, qui exhale un sens du religieux que nous avons apparemment dépassé. Mais dès lors que les humains tentent de réprimer ou de nier quelque chose d'aussi naturel, d'aussi imbriqué dans notre psychologie, le désir réprimé reflue vers des formes corrompues, qui composent ce que nous appellerons le Faux Sublime. Le Faux Sublime passe par la drogue, l'alcool, ou n'importe quel stimulant qui nous libère temporairement de nous-mêmes, et nous confère un sentiment de toute-puissance, ou du moins nous anesthésie, nous qui vivons dans ce monde moderne aliénant. Il passe aussi par les jeux vidéo et la pornographie, dans lesquels la violence et le degré de stimulation sont constamment augmentés en vue du même effet. Je n'oublie pas les sectes, qui canalisent la rage et l'inquiétude latentes de leurs adeptes. Un temps, les gens échappent à leur existence banale, jusqu'à ce que l'aura de la cause qu'ils défendent perde de son éclat, les contraignant à en trouver une autre. Aujourd'hui, la technologie est en passe de devenir une nouvelle religion. Nous croyons pouvoir tout résoudre à coups d'algorithmes. Ce sont des artifices. Il est vrai que nous accédons au vrai Sublime grâce à des sources extérieures : la vue d'une montagne ou d'un ciel étoilé, la rencontre avec un animal, le fait de plonger un bout de gâteau dans sa tasse de thé, une expérience partagée au sein d'un groupe, l'amour que l'on ressent pour quelqu'un, ou pour la nature. Pour autant, tous ces exemples ont un point commun : la transformation s'opère à l'intérieur de nous. Nos perceptions sont modifiées, notre esprit repousse ses propres limites. Dès lors, nous voyons le monde différemment.

Loi du jour : Le Faux Sublime est atteint via des sources extérieures et ne produit aucun changement durable, hormis un sentiment de dépendance, nourri à l'endroit de la substance elle-même. Ces addictions sont la lie de ce siècle, elles sont les formes dégradées du Sublime.

*La Loi du Sublime**, Introduction **Law of the Sublime*, traduction provisoire du titre, à paraître prochainement

Formez le dernier carré

Depuis que les armées existent, les dirigeants se posent la question : comment rendre des soldats plus motivés, plus agressifs, plus âpres au combat ? Certains généraux s’en sont remis à leurs talents d’orateurs et les meilleurs remportèrent un certain succès. Mais il y a plus de deux mille ans, le stratège chinois Sun Zi pensait déjà que le plus enthousiaste des discours reste une expérience trop passive pour avoir un effet durable. Sun Zi préférait l’idée du « lieu de mort » : c’est lorsqu’une armée est dans une situation géographique telle que, face à une montagne, un fleuve ou une forêt, il n’y a pas d’issue. Sans sortie de secours, disait Sun Zi, une armée se bat avec trois fois plus de hargne, parce qu’elle voit la mort en face. Il incitait les soldats à se mettre dans de telles situations pour les obliger à se battre de toutes leurs forces. L’être humain est poussé par la nécessité : il ne change que s’il y est contraint. Et il ne se bat de toute son âme que si sa vie en dépend.

Loi du jour : Mettez-vous dans des situations où vous avez trop à perdre pour gaspiller du temps ou des ressources ; si vous ne pouvez vous permettre de perdre, vous ne perdrez pas. Formez le dernier carré, c’est la dernière manœuvre de résistance d’une armée entièrement cernée.

Les 33 lois de la guerre, Stratégie 4 : Créez un sentiment d’urgence et de désespoir — La stratégie du dernier carré

25 DÉCEMBRE

Cela non plus ne durera pas

Notre esprit fige le passage du temps en nous présentant des images statiques des gens, de notre culture et de notre propre identité. Si nous étions véritablement sensibles à l'évolution, nous réaliserions que ce ne sont des ombres traversant un monde mû par un flux continu. Nous prenons de l'âge à chaque minute de chaque jour ; chaque nouvelle rencontre nous change et redéfinit nos idées ; nous sommes un travail en cours, jamais tout à fait les mêmes. Selon Héraclite, « on ne se baigne jamais deux fois dans le même fleuve ; il est changeant, et nous aussi. » Afin de faire de la place à d'autres formes et à de nouvelles expérimentations, l'évolution doit passer par des flux continus et par des cycles de destruction de masse. Cependant, parce que nous sommes conscients de notre caractère mortel, nous y sommes réfractaires. Nous voulons nous accrocher au passé et stoppons le flux mentalement. Nous nous accrochons à nos griefs et à notre chagrin, tout autant que nous nous accrochons à nos plaisirs. Tout ceci ne sert qu'à créer une illusion d'immuabilité intérieure et de stabilité. Nous devons au contraire apprendre à lâcher, à accepter ce que la vie nous contraint à abandonner. C'est l'impermanence des choses qui donne à la vie sa beauté et son importance. Rien ne dure, soyez reconnaissant. Il en va ainsi de notre tristesse et de nos déceptions. Le monde est d'autant plus grand que nous savons que nous avons peu de temps pour en apprécier la beauté.

Loi du jour : Lâchez prise et laissez-vous porter le long du courant, mû par la puissance et par l'énergie qu'il entraîne dans son sillage.

La Loi du Sublime, 2 : S'éveiller à l'étrangeté d'être en vie - le Sublime Biologique

26 DÉCEMBRE

Un voyage à travers le cerveau global

On devient ce que l'on pense, nos pensées quotidiennes forgent notre réalité. C'est nous qui créons le paysage de notre cerveau, nous décidons de sa richesse ou de son aridité. Si vos pensées tournent autour des mêmes obsessions et se cantonnent à votre smartphone, votre monde se limitera à ce petit royaume. C'est un bien triste usage que vous réservez à ce magnifique instrument dont vous avez hérité. Mais si vous vous orientez dans la direction opposée, vous remarquerez que la dynamique s'inverse : vous ferez l'expérience d'une expansion continuelle, vos portes mentales s'ouvriront à la volée dans toutes les directions, vous fourmillerez de créativité et de nouvelles idées inonderont votre esprit. Ne cessez jamais d'explorer, car cette exploration est une source de plaisirs réservée à l'esprit humain. Le choix vous appartient. Il est intéressant de noter qu'avec Internet, les humains ont créé l'équivalent technologique de cet espace intérieur, une sorte de cerveau global. Il contient l'histoire de l'humanité, les idées et les expériences de milliards de gens, quel que soit le domaine, quelle que soit l'activité. Beaucoup de ces informations sont un tissu d'absurdités, mais dans cet espace résident également de nouvelles possibilités, qui se présentent sous la forme de connexions reliant différentes idées et différents champs d'investigation.

Loi du jour : Plutôt que d'utiliser cet instrument remarquable comme un moyen de vous faire remarquer, d'évacuer votre colère ou d'afficher votre supériorité, voyez Internet sous un jour différent. Internet est une invitation au voyage à travers un cerveau global. En errant librement dans cet espace immense, vous découvrirez quelles surprises vous attendent au détour d'une connexion.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

27 DÉCEMBRE

Amor fati

« Ma formule pour la grandeur de l'homme est *amor fati* : que l'on ne veuille rien avoir différemment, ni par le passé, ni par le futur, de toute éternité. Il ne faut pas seulement supporter le nécessaire, […] il faut aussi l'aimer. »

— FRIEDRICH NIETZSCHE

Amor fati (l'amour du destin) signifie qu'il y a beaucoup de choses dans la vie que nous ne contrôlons pas, la mort en étant l'exemple ultime. Nous connaîtrons la maladie et la douleur physique. Nous vivrons des séparations. Nous affronterons l'échec provoqué par nos erreurs et la malveillance de nos semblables. Et notre tâche est d'accepter ces moments et même de les embrasser, non pas pour la douleur, mais pour les occasions d'apprendre et de devenir plus forts. Ainsi, nous affirmons la vie elle-même, en acceptant toutes ses possibilités. Et en son cœur, il y a notre acceptation inconditionnelle de la mort.

Loi du jour : Nous la mettons en pratique en considérant constamment les événements comme une fatalité – tout se produit pour une raison, à nous d'en tirer les leçons.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

28 DÉCEMBRE

Le ciel et les étoiles

« Les étoiles… ces émissaires de la beauté arrivent nuit après nuit et illuminent l'univers de leur sourire d'avertissement. »

—RALPH WALDO EMERSON

Un jour sans nuages, seul avec vos pensées, sans qu'aucune distraction ne vienne vous perturber, levez le nez et laissez votre esprit dériver le long de l'infinité céruléenne du ciel. Tâchez de ressentir son immensité. Puis jetez un coup d'œil au soleil. D'ordinaire, vous le tenez pour acquis, mais cette fois voyez-le comme une étoile qui, à l'instar des autres étoiles, naquit un jour et se meurt doucement depuis. Saisissez, rien qu'un moment, cette réalité folle : la distance le séparant de la Terre a permis que la vie jaillisse, et la vie elle-même a engendré une multitude de couleurs que ce même soleil illumine. Les astronautes d'Apollo qui ont marché sur la Lune ont été saisis par les nuances de cendre oscillant entre le gris et le brun qui dominent ses paysages sans vie. Sachant à quel point la vie est improbable, la couleur elle-même est un phénomène surprenant et merveilleux. Songez que cette même lune et ces mêmes étoiles ont émerveillé et envoûté nos ancêtres : les Babyloniens, les Égyptiens, les Grecs et les Mayas, pour ne citer qu'eux. Ils ont fondé des mythes et des systèmes de croyance en se basant entièrement sur ce ciel étoilé, et ont donné vie au cosmos. Essayez, tant que vous y êtes, d'abandonner votre perspective moderne et sophistiquée et de voir le ciel comme s'il était doté d'une vie propre. Voyez-le à travers les yeux d'un païen. Quand vous regardez la Lune, pensez qu'elle est le fruit de la collision entre la Terre et Théia. Réfléchissez au fait que, lorsque vous regardez les étoiles, la lumière que vous percevez a mis des millions, et parfois même des milliards, d'années à nous parvenir.

Loi du jour : Regardez le ciel et les étoiles comme si vous les voyiez pour la première fois.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l’esprit jusqu’à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

29 DÉCEMBRE

Méditez sur les mystères

Commencez par vous-même. Votre esprit et votre corps sont en réalité des mystères. Vous n'avez pas accès à la source de vos émotions. Vous ne pouvez pas voir l'intérieur de votre cerveau, ni les processus qui mobilisent vos pensées, ni à quel point vos idées sont le produit d'influences extérieures. Il vous est impossible d'assister aux processus organiques complexes qui régissent votre corps. Vos sens ne vous donnent à voir qu'une version partiale de la réalité. Vous ne pouvez pas savoir ce qu'un dauphin voit, ni entendre ce qu'un chat ou un chien entendent. Tant de choses sont inaccessibles à vos sens. Contemplez votre propre mystère, puis déployez cette réflexion. Vous n'avez aucune idée de ce que pensent les gens qui vous entourent, et vous n'avez pas accès à leur vie privée. Leurs pensées et leur vie sont plus complexes que vous l'imaginez. Vous n'avez aucune prise sur les tendances culturelles actuelles, ni sur le futur qu'elles annoncent. Vous ne comprenez pas les mécanismes internes régissant les autres formes de vie, ni les origines de cette Terre sur laquelle vous vivez. Continuez à déployer votre réflexion. Dans notre galaxie, et au-delà, les planètes recèlent d'infinis mystères, et peut-être même d'étranges formes de vie extraterrestre. L'univers se compose essentiellement de matière noire et d'énergie. Vous baignez dans l'imperceptible. Réfléchissez au fait que plus la science progresse, plus elle arrache le voile qui couvre les mystères. Vous voyagez, encore et encore, jusqu'à atteindre les frontières de l'Univers connu. Ce qui s'étend de l'autre côté dépasse tout ce que vous pouvez imaginer, peut-être l'ultime mystère.

Loi du jour : Considérez les sentiments d'incertitude et d'inconfort qui vous animent et gardez-les à l'esprit. Au milieu de toute cette incertitude, votre capacité à vous émerveiller se manifestera, et le monde commencera à vous

apparaître dans toute son originalité et dans toute son étrangeté, comme c’était le cas lorsque vous étiez très jeune.

La Loi du Sublime, 1 : Développer l’esprit jusqu’à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

30 DÉCEMBRE

Embrassez votre insignifiance

Commencez à imaginer que vous êtes en train de rétrécir. Vous voilà redevenu un enfant. Pendant un temps, revisitez cette sensation que vous aviez alors face à vos parents, face à l'école que vous fréquentiez, face au monde. Revisitez ces sensations de peur et d'excitation qui vous étreignaient. Continuez à rétrécir et convoquez les ténèbres et les ombres qui vous terrifiaient lorsque vous étiez bébé. Continuez, retournez dans le ventre de votre mère, revenez à votre propre genèse, remontez à la cellule originelle, aux molécules qui la composent, puis aux atomes, retournez à la particule initiale, jusqu'à vous dissoudre dans l'atmosphère. C'est un processus de mort à l'envers. Ressentez cette petitesse jusqu'à ce que plus rien ne vous distingue du grand tout universel. Une fois que vous aurez ressenti de l'intérieur cette dissolution vers le néant, pensez à ceci : il s'agit de votre réalité individuelle en relation à l'espace infini et au temps.

Loi du jour : La conscience de cette insignifiance et de cette petitesse est, paradoxalement, ce qui vous rend puissant et important. Aucun autre animal n'est capable d'une telle introspection. Cette prise de conscience est susceptible de vous renvoyer à un sentiment d'émerveillement découlant d'un véritable sens des échelles.

Loi du Sublime, 1 : Développer l'esprit jusqu'à ses limites les plus lointaines –Le Sublime Cosmique

31 DÉCEMBRE

La liberté ultime

« La préméditation de la mort est préméditation de la liberté. Qui a appris à mourir, il a désappris à servir. Le savoir mourir nous affranchit de toute sujétion et contrainte. »

— MICHEL DE MONTAIGNE

Enfin, songez ainsi à la philosophie de la vie à travers la mort : depuis la nuit des temps, notre prise de conscience de la mort nous terrifie. Cette terreur façonna nos croyances, nos religions, nos institutions, et une si grande partie de notre comportement que c'en est imperceptible et incompréhensible. Nous, les êtres humains, sommes devenus esclaves de nos peurs et de nos évasions. Lorsque nous retournons cette problématique, que nous prenons davantage conscience de notre mortalité, nous ressentons un goût d'authentique liberté. Nous n'éprouvons plus le besoin de limiter ce que nous pensons ou faisons pour rendre la vie prévisible. Nous pouvons oser davantage sans avoir peur des conséquences. Nous pouvons nous détacher de toutes les illusions et addictions que nous employons pour étouffer notre angoisse. Nous pouvons nous consacrer pleinement à notre travail, à nos relations, à toutes nos actions.

Loi du jour : Une fois que nous aurons goûté à une telle liberté, nous voudrons l'explorer davantage et étendre nos possibilités aussi loin que le temps nous le permettra.

Les lois de la nature humaine, 18 : Méditons sur notre mortalité — La loi du déni de mort

ALISIO

Les éditions Alisio, des livres pour réussir !

Merci d'avoir lu ce livre, nous espérons qu'il vous a plu.

Découvrez les autres titres des **éditions Alisio** sur notre site. Vous pourrez également lire des extraits de tous nos livres, recevoir notre lettre d'information et acheter directement les livres qui vous intéressent, en papier et en numérique !

Découvrez également toujours plus d'actualités et d'infos autour des livres Alisio sur notre blog : **http://alisio.fr** et la page **Facebook « Alisio »**.

Alisio est une marque des ***éditions Leduc****.*

Les éditions Leduc
10 place des Cinq-Martyrs-du-Lycée-Buffon
75015 Paris



Retour à la première page.